STEVE CHANDLER

100 de căi spre AUTOMOTIVARE



colecția cărți-cheie 89

Curtea veche

colecția cărți-cheie

Curtea Veche

În fiecare dintre noi există credința că putem realiza mai multe, într-un timp mai scurt și putem trăi mai liberi și mai fericiți. Între visul ce se naște în mintea noastră și realitate se interpune de obicei bariera temerilor, a inhibițiilor și a eșecurilor trecute. Dar dacă în mintea noastră se aprinde scânteia inspirației și a speranței, posibilul devine real și tangibil.

Steve Chandler, unul dintre cei mai dinamici oratori și formatori motivaționali ai momentului, ne poartă printr-o sută de modalități de a gândi propriul succes, o sută de puncte din care ne putem porni călătoria spre adevăratul eu, cel care știe și face, în loc să aștepte și să se teamă. Stilul concis, explicit și plin de vervă face din această carte o lectură captivantă și utilă tuturor celor ce își doresc să trăiască din plin fiecare zi.

Concepută ca o carte de acțiune psihologică, *100 de căi spre automotivare* poate fi citită ca o călătorie spre centrul vieții noastre emoționale sau ca o binevenită pauză zilnică de lectură, în care ne realimentăm de la izvorul încrederii.


ISBN 973-669-201-9

9 789736 692017 >

curteaveche.ro

Când sunt fericit, văd fericirea și în ceilalți. Când sunt cuprins de compasiune, văd compasiune și în alții. Când sunt plin de energie și speranță, văd peste tot șanse și oportunități.

STEVE CHANDLER

STEVE CHANDLER este instructor de vânzări, consultant în domeniul leadership-ului și unul dintre cei mai apreciați oratori motivaționali ai momentului în Statele Unite. A absolvit University of Arizona și a lucrat patru ani în Armata Statelor Unite în pregătirea tactică, lingvistică si psihologică.

Printre clienții săi se numără Motorola, Texas Instruments, IBM, Intel, Honeywell, University of Arizona, Wells Fargo Bank, MoneyGram și alte peste 30 de companii din lista Fortune 500. *100 de căi spre automotivare* a apărut în 1997 sub formă audio și a fost aleasă de Chicago Tribune drept cartea audio a anului. Este autorul a zece cărți, traduse în peste 15 limbi, printre care *9 Lies that are Holding Your Business Back* (în curs de apariție la Curtea Veche Publishing) și *Reinventing Yourself*.

În prezent, locuiește și lucrează în Phoenix, Arizona.

STEVE CHANDLER

100 de căi spre automotivare

Schimbă-ți definitiv viața

Traducere de
ADRIAN MOȘOIANU

Curtea Veche

BUCUREȘTI, 2006

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale
CHANDLER, STEVE
100 de căi spre automotivare/ Steve Chandler
trad.: Adrian Moșoianu
București: Curtea Veche Publishing, 2006
312 p.; 20 cm (Cărți cheie; 89)
Tit. orig. (eng): *100 Ways to Motivate Yourself*
Change Your Life Forever
ISBN 973-669-201-9

I. Moșoianu, Adrian (trad.)

159.923.2

Coperta colecției de Daniel Țuțunel
Foto copertă de Némethi András Barna

STEVE CHANDLER
100 Ways to Motivate Yourself
Change Your Life Forever
Revised Edition

ISBN 973-669-201-9

Lui Kathryn Anne Chandler

MULȚUMIRI

Lui Robert Brink și Jodi Brandon, pentru calitatea excepțională a redactării; lui Lindsay Brady, pentru percepția continuă a succesului; lui Stephanie Chandler, pentru munca ei neobosită asupra cosmosului; lui Kathy, pentru mai mult decât poate încăpea în cuvinte; lui Jim Brannigan, pentru reprezentare; lui Fred Knipe, pentru muzica de Anul Nou; lui Ron Fry, pentru activitatea de la Career Press; lui Karen Wolf, pentru distribuirea internațională a lucrării; lui Nathaniel Branden, pentru psihologie; lui Colin Wilson, pentru filozofie; lui Arnold Schwarzenegger, pentru o zi de neuitat; lui Rett Nichols, pentru planul de acțiune; lui Graham Walsh, pentru Taverna Verde; lui Terry Hill, pentru primul roman polițist adevărat al secolului; lui Cindy Chandler, pentru protecție; lui Ed și Jeanne, pentru Wrigley Mansion; lui John, pentru flacăra interioară; lui Scott Richardson, pentru idei; lui Anne Coulter, pentru că mă suna în fiecare dimineață să mă trezească; lui Steven Forbes Hardison, pentru sfaturile sale și pentru prietenia fără limite pe care mi-a arătat-o; precum și doctorului Deepak Chopra,

pentru că dezvăluie inteligența creativă care ne ține pe toți laolaltă.

Precum și în memoria lui Art Hill, fără de care n-aș mai fi avut nici viață și nici altceva.

Prefață

Cybermotivația

La prima apariție a acestei cărți, în 1995, lumea nu intrase încă cu totul în era *cyberspace*. Internetul era o idee relativ nouă și foarte puțini erau conștienți de rolul imens pe care acesta urma să-l joace în viața noastră, a tuturor.

Odată cu apropierea noului mileniu, a început să se întâmple ceva ciudat. Oamenii de pretutindeni începuseră din nou să scrie, la fel ca în secolul al XIX-lea, atunci când puseseră cu toții mâna pe pană pentru a redacta scrisori și jurnale. Atotputernicia debilizantă a televiziunii fusese eclipsată de epoca chat-ului și a e-mail-ului.

Acest uimitor salt evolutiv al civilizației a constituit șansa unei vieți noi pentru acest mic volum, pe care îl țineți chiar acum în mâini. Dintr-o dată, lupta pentru spațiul restrâns de pe rafturile librăriilor nu mai era atât de importantă pentru succesul unei cărți. Cea mai importantă era notorietatea sa pe Internet, rezultată din comunicarea între utilizatori.

Curând, oamenii au început să se informeze unii pe alții prin e-mail despre această carte, iar librăriile virtuale (dispunând de un spațiu infinit de depozitare) vindeau exemplare din ea, practic, în ritmul real al tipăririi lor de către Career Press. Am început să primesc e-mailuri de la cititori din Taiwan și Japonia.

Atunci când vom părăsi această lume, ne vom pune următoarea întrebare: Care a fost diferența? Ce a fost diferit prin faptul că noi am trăit în această lume? Iar răspunsul la această întrebare va reprezenta contribuția prezenței noastre în lume.

Nici unul dintre gândurile și sentimentele noastre nu va mai avea vreo importanță atunci când ne vom afla pe patul de moarte, punându-ne această întrebare. Singurul lucru care va conta va fi ceea ce am făcut și schimbarea produsă în lume de fapta noastră.

Și totuși, continuăm să fim obsedați de gândurile noastre și suntem fascinați de propriile noastre sentimente. Ne simțim ofensați de către alți oameni. Vrem să dovedim că avem dreptate. Le spunem altora că se înșală. Unii oameni ne dezamăgesc, iar față de alții nutrim resentimente. Toate aceste lucruri se prelungesc la nesfârșit, deși nici unul dintre ele nu va mai avea vreo importanță pe patul de moarte.

Singurul lucru care va conta va fi fapta.

Am fi putut să schimbăm ceva în fiecare oră, în fiecare zi, dacă am fi vrut.

Deci, cum să facem asta? Cum să ne motivăm pe noi înșine pentru a trece la fapte? Cum să trăim o viață plină de fapte semnificative?

Aristotel știa răspunsul.

În prefața inițială a primei ediții a acestei cărți, Aristotel dădea răspunsul. Răspunsul constă în mișcare. Răspunsul este acțiunea.

Ceea ce urmează este prefața originală a îngerilor pe zăpadă, de la prima ediție a cărții. Este dedicată din nou tuturor celor care mi-au scris despre asta:

În copilărie, pe care mi-am petrecut-o în Michigan, obișnuiam să facem îngeri pe zăpadă.

Găseam porțiuni neatinse, proaspete, de zăpadă și ne răsturnam pe spate în ele. Pe urmă, dând din brațe, lăsam urme ca de aripi în zăpadă. Apoi, ne ridicam și ne admiram opera. Cele două gesturi, lăsarea în jos și agitarea brațelor, creau îngerul.

Această amintire a Michiganului iarna, acoperit de zăpadă, m-a urmărit cu insistență în ultimele săptămâni. S-a întâmplat pentru prima oară atunci când m-a întrebat cineva care este legătura dintre automotivare și creația de sine.

În timp ce răspundeam la această întrebare, am avut o imagine a zăpezii. Am avut o viziune în care tot universul era zăpadă, iar eu mă puteam crea în orice fel aș fi vrut prin mișcările mele. Faptele pe care le îndeplineam îmi creau eul pe care îl doream.

Aristotel știa și el cum să creeze un eu prin mișcare și acțiune.

A spus odată așa: „Orice învățăm să facem, învățăm, de fapt, prin fapta însăși; oamenii ajung să fie constructori construind și cântăreți din liră cântând din liră. În același fel, făcând fapte drepte, ajungem oameni drepți; făcând fapte echilibrate, ajungem să fim echilibrați și stăpâni pe noi înșine; iar făcând fapte curajoase, ajungem curajoși".

Această carte conține 100 de mișcări pe care le puteți face în zăpadă.

Steve Chandler
Phoenix, Arizona
Ianuarie, 2001

INTRODUCERE

Nu aveți personalitate

Faptul că fiecare dintre noi ar avea o personalitate stabilă, fixată pentru totdeauna, este un mit. Gândind astfel, ne autolimităm și ne autonegăm puterea de a ne crea în permanență pe noi înșine.

În procesul continuu de creație a ceea ce suntem, nimic nu are un impact mai mare asupra acestui proces decât alegerea pe care o facem între optimism și pesimism. Nu există personalități optimiste sau personalități pesimiste; există doar opțiuni singulare, individuale, pentru gânduri optimiste sau pesimiste.

Charlie Chaplin a participat odată la un concurs de „Asemănare cu Charlie Chaplin", la Monte Carlo, iar juriul i-a acordat locul III!

Conceptul de personalitate este supraestimat. Ceea ce suntem depinde de noi, clipă de clipă.

Alegerile pe care le facem în privința felului nostru de a gândi fie ne motivează, fie nu. Și cu toate că stabilirea limpede a unui scop este un prim pas extrem de important, o viață motivată spre fericire cere mai mult decât atât. Pentru a trăi viața pe care ți-o dorești e nevoie de faptă. După cum spunea Shakespeare: „Acțiunea

înseamnă elocvență". Și după cum scria psihologul și scriitorul Dr. Nathaniel Branden: „Scopul lipsit de un plan de acțiune nu e decât reverie".

Mișcarea creează eul. În experiența mea de profesor, consultant și scriitor, am acumulat 100 de modalități de a gândi, care conduc direct la motivare. În cadrul activității mele de instructor de grup și conferențiar, am citit și am studiat adesea multe volume de psihologie și filozofie pentru a descoperi măcar *o singură frază* pe care cursanții mei să o poată utiliza. Caut întotdeauna moduri de gândire care să energizeze mintea și să ne determine să mergem mai departe.

Aceasta este, deci, o carte de idei. Singurul criteriu după care am asamblat aceste idei a fost: cât de *folositoare* sunt ele? Am ținut seama de reacțiile cursanților mei, pentru a-mi da seama care dintre idei lasă o impresie mai durabilă asupra oamenilor și care nu. Cele dintâi se află în această carte.

De la prima sa apariție, în 1996, această carte s-a bucurat de un succes pe care nu mi l-am imaginat niciodată. În timpul primilor cinci ani de vânzări (vânzări care s-au menținut la un nivel ridicat și după aceea, slavă Domnului), Internetul a cunoscut o dezvoltare fără precedent, devenind sursa numărul unu de informare a lumii. Nu numai că oamenii au cumpărat această carte de pe Internet, dar și-au trimis acolo recenziile și comentariile cu privire la ea. Ceea ce este extraordinar în privința librăriilor virtuale este că găsești în cuprinsul lor comentarii ale oamenilor obișnuiți, și nu doar ale jurnaliștilor profesioniști, care sunt obligați să fie ironici, cinici și „deștepți" pentru a supraviețui.

Un astfel de comentator al primei ediții a acestei cărți a fost Bubba Spencer din Tennessee. El a scris:

„Nu e o carte foarte elaborată, cu multe teorii complicate despre cum să-ți îmbunătățești viața. Conține, în special, ponturi extrem de folositoare pentru a-ți spori motivația. O carte pe care trebuie neapărat să o citești dacă vrei să-ți faci viața mai bună, la toate nivelurile ei".

Bubba a acordat acestei cărți cinci stele și îi sunt mai recunoscător decât oricărui recenzent profesionist. Căci el mi-a spus că am reușit să fac ceea ce mi-am propus.

„Să transformi ceea ce este simplu în ceva complicat este banal; dimpotrivă, să simplifici ceea ce este complicat, să-l faci incredibil de simplu, iată ce înseamnă creativitatea."

— Charles Mingus,
muzician de jazz legendar

100 de căi spre automotivare

1
Așezați-vă pe patul de moarte

Cu câțiva ani în urmă, pe când lucram cu psihoterapeutul Devers Branden, ea m-a supus exercițiului „patului de moarte".

Mi s-a cerut să mă imaginez cu claritate zăcând pe patul de moarte și să devin pe deplin conștient de sentimentele mele legate de moarte și de părăsirea acestei lumi. Apoi mi-a cerut să îi chem cu mintea pe oamenii care au jucat un rol important în viața mea să vină să îmi stea alături, unul câte unul. În timp ce îmi imaginam fiecare prieten sau rudă venind să mă viziteze, trebuia să le vorbesc cu voce tare. Trebuia să le spun ceea ce voiam să știe la moartea mea.

În timp ce vorbeam cu fiecare dintre aceste persoane, am simțit că îmi pierd vocea. Era ceva mai puternic decât mine. Ochii mi se umpluseră de lacrimi. Eram cuprins de un imens sentiment al prăbușirii și al pierderii. Nu plângeam după viața mea, ci după iubirea pe care o pierdeam. Ca să mă exprim mai exact, era vorba de o comunicare a iubirii de care nu avusesem parte niciodată.

În timpul acestui dificil exercițiu, am reușit să realizez cu adevărat cât de multe lucruri lăsasem în afara vieții mele. De exemplu, sentimentele minunate nutrite față de copiii mei și pe care nu le exprimasem niciodată în mod explicit.

La sfârșitul exercițiului, mă aflam într-o stare emoțională deplorabilă. Rareori am plâns mai tare, în toată viața mea. Dar în momentul când toate acele emoții s-au clarificat, s-a întâmplat ceva extraordinar. Am înțeles ce era cu adevărat important și cine erau cei care contau într-adevăr pentru mine. Am înțeles pentru prima oară ce a vrut să spună George Patton atunci când a afirmat: „Moartea poate fi mult mai interesantă decât viața".

Începând din acea zi, mi-am promis în mod solemn să nu mai las nimic la voia întâmplării. Mi-am impus să nu mai las nimic nespus. Voiam să trăiesc de parcă aș fi putut să mor în orice clipă. Întreaga experiență mi-a modificat în totalitate felul în care relaționez de atunci încoace cu oamenii. Iar concluzia cea mai importantă a exercițiului a fost următoarea: nu trebuie să așteptăm până vom fi cu adevărat pe moarte pentru a ne bucura de binefacerile faptului că suntem muritori. Putem crea această experiență în orice moment.

Câțiva ani mai târziu, când mama mea era pe moarte într-un spital din Tucson, am alergat la căpătâiul ei pentru a o ține de mână și i-am repetat toată dragostea și recunoștința mea față de ceea ce însemnase ea pentru mine. Când, în cele din urmă, s-a stins, durerea pe care am resimțit-o a fost extrem de puternică, însă foarte scurtă. În câteva zile, am simțit că tot ceea ce fusese important în legătură cu mama mea făcea deja parte din mine și urma să trăiască pentru totdeauna acolo, ca un înger păzitor.

Cu un an și jumătate înainte de moartea tatălui meu, am început să-i trimit scrisori și poezii despre ceea ce însemnase el în viața mea. Ultimele luni de viață și le-a petrecut luptându-se cu o boală cronică, așa că nu era întotdeauna ușor să comunici cu el. Dar faptul că putea să citească acele scrisori și poezii mă făcea să mă simt mai bine. M-a sunat odată, după ce îi trimisesem o poezie de Ziua Tatălui, și mi-a spus: „Se pare că, totuși, n-am fost un tată chiar atât de rău".

Poetul William Blake ne avertizează ce pericole implică necomunicarea gândurilor și sentimentelor noastre până în momentul morții. „Atunci când gândurile sunt ferecate în peșteri, scrie el, atunci iubirea își va arăta rădăcinile în iadul cel mai adânc."

A pretinde că n-o să mori niciodată este ceva care, de fapt, te împiedică să te bucuri de viață. În același fel în care este dăunător pentru un jucător de baschet să își închipuie că meciul pe care îl joacă nu se va sfârși niciodată. Acel jucător își va reduce angajamentul, va deveni leneș și superficial și va sfârși, bineînțeles, prin a nu se mai bucura câtuși de puțin de joc. Un joc este un joc tocmai pentru că are un sfârșit. Fără conștiința morții, nu putem savura pe deplin darul vieții.

Și totuși, mulți dintre noi (inclusiv eu) continuăm să ne comportăm de parcă jocul vieții noastre nu va cunoaște niciodată un sfârșit. Continuăm să ne spunem că vom întreprinde lucruri mărețe cândva, când va veni momentul, când vom avea timp și chef. Ne expediem visurile și țelurile către acea insulă imaginară pe care Denis Waitley o numește „Într-o zi". Ne surprindem spunând: „Voi face și asta într-o zi."

Nu trebuie să așteptăm să vină momentul morții pentru a ne confrunta cu ea. De fapt, capacitatea noastră de a ne imagina cu multă intensitate ultimele momente pe-

trecute pe acest pământ creează o senzație paradoxală: sentimentul că ne naștem din nou, primul pas către o automotivare lipsită de orice teamă. „Oamenii care trăiesc intens, scria poeta și jurnalista Anaïs Nin, nu se tem de moarte."

Și, așa cum spune într-un cântec Bob Dylan, „Cel care nu se preocupă de nașterea sa este preocupat de moarte."

2

Rămâneți flămânzi

Arnold Schwarzenegger nu era încă celebru în 1976, atunci când am luat masa cu el la Doubletree Inn în Tucson, Arizona. Nimeni din restaurant nu l-a recunoscut.

Se afla în oraș într-o campanie de promovare a filmului *Stay Hungry* (*Rămâi flămând*), un eșec de box-office pe care tocmai îl realizase împreună cu Jeff Bridges și Sally Field. Eram la vremea aceea editorialist sportiv la ziarul *Tucson Citizen*, iar sarcina mea era să petrec o zi întreagă în *tête à tête* cu Arnold și să scriu un reportaj despre el pentru suplimentul de duminică al ziarului nostru.

Nici eu nu știam cine e și cine avea să devină. Am acceptat să-mi petrec ziua alături de el pentru că trebuia — era o sarcină de serviciu. Și, cu toate că am abordat întâlnirea cu o atitudine total neinspirată, a fost până la urmă una de neuitat.

Poate că cel mai memorabil moment al acelei zile petrecute alături de Schwarzenegger a fost acela când am luat prânzul. Scosesem reportofonul pe masă și îi puneam întrebări în timp ce mâncam. La un moment dat, i-am pus o întrebare de rutină: „Acum, că v-ați retras din culturism, ce veți face în continuare?"

La care, cu o voce la fel de calmă de parcă mi-ar fi povestit niște planuri banale de călătorie, mi-a spus: „Voi deveni starul numărul unu al Hollywood-ului".

Atenție, Arnold nu era pe atunci bărbatul zvelt și agil pe care îl știm astăzi! Pe vremea aceea era absolut imens, de-a dreptul înspăimântător. Așa că, de dragul conservării integrității mele fizice, am încercat să îi dau impresia că scopul lui mi se pare rezonabil.

Am încercat să îmi disimulez șocul și amuzamentul în legătură cu planul său. La urma urmei, prima sa experiență cinematografică nu promitea prea mult. Iar accentul său austriac și statura monstruoasă nu lăsau să se întrevadă o acceptare prea ușoară din partea publicului. Am reușit să rămân la fel de calm ca și el și l-am întrebat *cum* are de gând să devină vedeta numărul unu a Hollywood-ului.

„Voi proceda la fel ca în culturism, mi-a explicat el. Trebuie să *creezi o viziune* a ceea ce vrei să fii, iar apoi să trăiești ca și cum respectiva viziune ar fi deja adevărată."

Părea ridicol de simplu. Prea simplu pentru a avea vreun sens. Dar am notat-o exact așa cum o auzisem. Și n-am mai uitat-o niciodată.

Nu voi uita nici momentul în care o emisiune TV de divertisment spunea că cifrele de box-office de la *Terminator II* făcuseră din el cel mai popular actor al lumii. Oare era clarvăzător? Sau era ceva legat de formula reușitei sale?

De-a lungul anilor, am folosit ideea lui Arnold despre crearea unei viziuni ca pe un instrument de motivație. Am folosit-o și în cadrul seminariilor de pregătire pentru corporații. I-am îndemnat pe oameni să fie atenți la faptul că Arnold a spus că trebuie să *creezi* o viziune. El n-a spus că trebuie să aștepți să *primești din afară* o viziune. Trebuie să o creezi. Altfel spus, să o inventezi.

O parte importantă din ceea ce înseamnă să-ți trăiești viața cu motivație constă în a avea un motiv să te trezești dimineața, să ai ceva de făcut în viață, astfel încât să rămâi flămând.

Viziunea poate fi creată chiar în acest moment — mai bine acum decât mai târziu. O puteți schimba oricând dacă vreți, ideea este să nu lăsați să treacă nici un moment fără să aveți una. Fiți atenți la felul în care foamea de a trăi acea viziune vă influențează capacitatea de a vă automotiva.

3

Spuneți-vă o minciună

Îmi aduc aminte de momentul în care fiica mea de 12 ani, Margery, a participat la un cenaclu școlar de poezie, unde fiecare dintre colegii ei trebuia să scrie un „poem-minciună" despre cât de grozavi erau ei.

Trebuiau să inventeze lucruri neadevărate despre ei înșiși, lucruri care să îi facă să pară incredibil de minunați. Mi-am dat seama, ascultând poemele, că acei copii realizau în mod neintenționat o versiune a ceea ce făcea Arnold pentru a-și clarifica planurile de viitor. „Mințind" în privința lor înșile, ei nu făceau altceva decât să creeze o viziune a ceea ce voiau să fie.

E de notat, de asemenea, că școlile de stat sunt atât de ignorante în privința surselor motivaționale ale reușitei personale, încât trebuie să le ceară copiilor să „mintă" pentru a-i determina să își exprime viziuni mărețe în legătură cu evoluția lor. (Așa cum s-a spus în filmul *ET*: „Cum să explici unei inteligențe superioare ce înseamnă școala?")

Cei mai mulți dintre noi sunt incapabili să vadă adevărul în privința a ceea ce am putea fi și deveni. Cei de la școala la care învăța fiica mea au dezvoltat fără să

vrea o soluție pentru această dificultate. Dacă îți este greu să îți imaginezi potențialul pe care îl porți în tine, atunci ar fi bine să începi prin a-l exprima ca și cum ar fi o fantezie, așa cum au făcut copiii care au scris acele poeme. Alcătuiți niște povestiri despre ce v-ar plăcea să fiți. Subconștientul dumneavoastră nu știe că fantazați (el doar primește, sau nu, imagini).

Curând, veți începe să puneți la punct planurile necesare pentru a vă extinde împlinirile. Fără o imagine a excelenței eului dumneavoastră, nu puteți trăi cu adevărat acest eu. Simulați-l până reușiți să-l realizați. Minciuna va deveni adevărul însuși.

4

Rămâneți concentrați asupra premiului

Cei mai mulți dintre noi nu se concentrează cu adevărat niciodată. Simțim în mod constant un soi de haos psihic extrem de iritant, datorat faptului că încercăm tot timpul să ne gândim la mai multe lucruri deodată. Întotdeauna sunt prea multe lucruri acolo, pe ecranul minții.

Un interesant dialog motivațional asupra acestui subiect a fost propus de către fostul antrenor de la Dallas Cowboys, Jimmy Johnson, jucătorilor săi de fotbal american, înainte de finala din 1993:

„Le-am spus că dacă pun o punte de doi pe patru de-a lungul încăperii, toți cei de-acolo vor putea să meargă pe ea fără să cadă, pentru că se vor concentra asupra faptului că vor merge pe acea punte. Dar dacă aș pune aceeași punte la înălțimea de zece etaje între două clădiri, doar câțiva ar reuși, pentru că cei mai mulți s-ar concentra asupra posibilității de a cădea. Concentrarea este totul. Echipa care astăzi va fi mai concentrată va câștiga meciul."

Johnson le-a spus jucătorilor săi să nu se lase distrași de public, de mass-media, de posibilitatea de a pierde,

ci să se concentreze exclusiv pe fiecare moment al jocului, ca și cum ar fi vorba de o ședință obișnuită de antrenament.

Dallas Cowboys au câștigat meciul cu 52–17.

Această poveste are o morală care depășește cu mult fotbalul. Cei mai mulți dintre noi au tendința de a-și pierde concentrarea în viață datorită faptului că ne facem permanent griji, gândindu-ne la o multitudine de posibilități negative. În loc să ne concentrăm asupra punții, ne preocupăm de tot ceea ce înseamnă posibilitatea de a cădea de pe ea. În loc să ne concentrăm asupra scopurilor, ne lăsăm distrași de grijile și spaimele noastre.

Dar atunci când vă concentrați asupra a ceea ce doriți să obțineți, acel lucru va intra până la urmă în viața dumneavoastră. Dacă vă veți concentra pe faptul de a deveni o persoană fericită și motivată, asta veți ajunge.

5

Învățați să trudiți în tăcere

Cu cât sunteți mai duri cu dumneavoastră înșivă, cu atât vă va fi mai ușor în viață. Sau, așa cum se spune în Marina Militară, cu cât transpiri mai mult pe timp de pace, cu atât sângerezi mai puțin în vreme de război.

Prietenul meu din copilărie, Rett Nichols, a fost primul care mi-a arătat cum funcționează în practică acest principiu. Când jucam baseball în Liga de Juniori, ne făceam întotdeauna griji despre cât de repede aruncau adversarii mingea. Jucam într-o ligă extrem de puternică, iar aruncătorii supradezvoltați din echipa adversă, ale căror certificate de naștere erau cerute de fiecare dată la control, aruncau mingea spre noi cu o viteză alarmantă.

A început să ne fie teamă să mergem să lovim mingea. Nu mai era nimic distractiv. Momentul lovirii devenise ceva peste care doar încercam să trecem fără să ne facem prea mult de râs.

Atunci, lui Rett i-a venit o idee.

„Și dacă aruncătorii cu care ne confruntăm în meciuri ar fi mai înceți decât cei de la antrenamentele zilnice?", a întrebat Rett.

„Păi tocmai asta e problema, am spus eu. Nu știm pe nimeni care să ne arunce mingea atât de repede. De aceea ne e atât de greu la meciuri. Mingea arată ca o pilulă de aspirină care vine spre noi cu 320 km/h."

„Știu că nu cunoaștem pe nimeni care să arunce mingea atât de repede, a spus Rett. Dar dacă n-ar fi o minge de baseball?"

„Nu înțeleg ce vrei să spui", am răspuns.

În acel moment, Rett a scos din buzunar o minge de golf, cu găuri în ea. Genul de minge cu care tații noștri se antrenau în curte.

„Ia o bâtă", a spus Rett.

Am luat o bâtă și am mers în parcul de lângă casa lui Rett. El s-a dus spre locul aruncătorului, dar s-a poziționat cam cu un metru mai aproape decât în mod normal. În timp ce eu stăteam și așteptam la lovire, a aruncat micuța minge de golf dincolo de mine, în timp ce eu încercam să o ating cu bâta.

„Ha, ha!, a exclamat Rett. N-o să vezi ceva atât de rapid în toată liga de juniori! Hai să continuăm!"

Am aruncat apoi pe rând, unul către celălalt, cu acea mingiuță ciudată, care atingea viteze incredibile. Nu era doar rizibil de rapidă, dar lua traiectorii pe care nici un aruncător din liga de juniori n-ar fi putut să i le imprime.

În momentul următorului meci din ligă, eu și Rett eram pregătiți. Aruncările adversarilor păreau a veni spre noi cu încetinitorul. Uriașe baloane albe.

Am reușit singura lovitură câștigătoare din viața mea după una din ședințele de pregătire cu Rett. Asta s-a întâmplat în urma aruncării unui stângaci. Mi s-a părut că mingea a rămas în aer o eternitate înainte să o izbesc.

Rett mi-a predat o lecție pe care n-am mai uitat-o niciodată după aceea. De fiecare dată când mă tem de ceva ce urmează să se întâmple, trebuie să găsesc o mo-

dalitate de a face un lucru încă și mai greu sau înspăimântător. Odată ce sunt în stare de asta, sarcina pe care trebuie să o îndeplinesc în realitate devine ușoară și chiar distractivă.

Marele pugilist Muhhamad Ali se folosea de acest principiu în selectarea partenerilor săi de antrenament. El se asigura că boxerii cu care se antrena înainte de un meci erau *mai buni* decât pugilistul pe care urma să-l înfrunte în respectivul meci. Uneori, aceștia nu erau mai buni sub toate aspectele, dar fiecare dintre ei era mai bun, într-o privință sau alta, decât adversarul din meci. După ce îi înfrunta pe acești parteneri, știa, înainte de meci, că avusese în fața sa parteneri mai buni sub fiecare dintre aspecte decât oponentul său și că îi învinsese.

Puteți „înscena" întotdeauna o bătălie mai mare decât cea pe care urmează să o susțineți. Dacă trebuie să faceți o prezentare în fața cuiva care vă provoacă teamă, o puteți exersa mai întâi în fața cuiva de care vă temeți și mai tare. Dacă aveți ceva greu de făcut și ezitați, alegeți ceva încă și mai greu și faceți asta mai întâi.

Fiți atenți la efectul pe care-l are asupra motivației dumneavoastră în ceea ce privește „adevărata" încercare.

6

Simplificați-vă viața

Marele antrenor de fotbal american de la Green Bay Packer, Vince Lombardi, a fost întrebat odată de ce echipa sa, campioană mondială și cu atâția jucători polivalenți, juca, totuși, după scheme atât de simple. „E greu să fii agresiv atunci când ești confuz", a spus el.

Unul dintre foloasele pe care le veți trage dacă vă planificați în mod creativ viața este acela că planificarea vă va permite să vă simplificați viața. Puteți evacua, reprograma și elimina toate acele activități care nu contribuie la realizarea scopurilor pe care vi le-ați propus.

O altă modalitate eficientă de a vă simplifica viața este aceea de a vă coordona sarcinile pe care le aveți de îndeplinit. Coordonarea vă va permite să atingeți două sau mai multe obiective în același timp.

De exemplu, planificându-mi ziua de azi, notez că trebuie să fac cumpărături pentru familie după ce plec de la serviciu. Este o sarcină de la care nu mă pot sustrage, întrucât nu mai avem de nici unele. Notez de asemenea că unul dintre scopurile mele este să termin de citit rezumatele de lectură ale fiicei mele, Stephanie. Realizez, de asemenea, că am luat decizia de a petrece mai

mult timp în activități comune cu toți copiii mei, căci în ultima vreme am avut tendința de a mă întoarce pur și simplu acasă și de a cădea lat de oboseală la sfârșitul unei zile lungi și istovitoare.

O abordare agresivă a zilei — cu ideea de a face fiecare zi mai simplă și mai eficientă decât ziua precedentă — vă permite să aruncați o privire asupra tuturor acestor sarcini și scopuri mărunte și să vă întrebați: „Cum le pot combina?" (Creativitatea înseamnă mai mult decât să faceți combinații neașteptate, și asta în muzică, în arhitectură, în orice domeniu, inclusiv în programul dumneavoastră zilnic.)

După ceva timp de gândire, îmi dau seama că pot combina cumpărăturile cu decizia de a face ceva împreună cu copiii mei. (Ceea ce pare evident și facil, dar nu mai stau să număr de câte ori m-am dus la cumpărături pe negândite sau am făcut lucruri de unul singur doar ca să le știu rezolvate, iar apoi n-am mai avut timp să mă joc cu copiii.)

Mai stau puțin să mă gândesc și îmi aduc aminte că băcănia unde ne facem cumpărăturile are un mic raion de delicatese unde sunt și mese. Copiilor mei le place să facă liste și să tot umble de colo până colo ca să umple coșul de cumpărături, așa că mă hotărăsc să citesc rezumatele fiicei mele în raionul de delicatese, în timp ce ei umplu coșul cu ceea ce ne trebuie de mâncare. Văd unde m-am așezat și tot vin la mine să mă pună la curent cu produsele pe care le aleg. După o oră și ceva, trei lucruri s-au petrecut în același timp: 1) Am fost alături de copiii mei; 2) M-am uitat pe rezumate; 3) Cumpărăturile sunt gata.

În cartea ei, *Brain Building (Formarea creierului)*, Marilyn Vos Savant recomandă ceva similar ca modalitate de simplificare a vieții. Ea ne sfătuiește să alcătuim o listă cu absolut toate sarcinile, oricât de mici, pe care ni le propunem, să spunem, în timpul week-endului, iar apoi să le facem pe toate deodată, în cadrul unei acțiuni concentrate, extrem de palpitante. Un efort maniacal. Cu alte cuvinte, să punem laolaltă toate micile sarcini și să facem din îndeplinirea lor o singură sarcină mare, astfel încât să avem la dispoziție tot restul week-endului pentru a ni-l programa așa cum dorim.

Bob Koether, despre care voi vorbi mai târziu în calitatea sa de președinte al Infincom, se folosește de cel mai simplu sistem de organizare a timpului pe care l-am întâlnit vreodată. Metoda lui este următoarea: fă totul pe moment, nu îți încărca viitorul cu nimic în plus față de ceea ce este absolut necesar. Fă-o acum, astfel încât viitorul să rămână mereu liber și deschis. A-l privi pe acest om în acțiune este întotdeauna o experiență.

Să spunem că mă aflu în biroul său și îi pomenesc numele unei persoane care conduce o companie căreia aș vrea să îi propun metoda mea de pregătire în grup.

„Ești drăguț să-ți notezi undeva numele lui ca să-l contactezi și să-i spui că îl voi suna?", îl întreb eu.

„Să-mi *notez*?", întreabă el cu oroare.

Până să apuc să mă dezmeticesc sau să spun ceva, Bob e deja la telefon cu persoana respectivă. În două minute, stabilește o întâlnire între mine și respectiva persoană, iar apoi pune receptorul jos și spune: „Bun, am făcut-o și pe-asta! Ce mai urmează?"

Îi spun că am întocmit raportul pe care îl voia în privința pregătirii pentru echipele sale de întreținere și i-l înmânez.

„Poți să-l citești mai târziu și vorbim după aceea", îi propun eu.

„Stai așa, doar o secundă", spune el, deja absorbit de lectura raportului. Cam după zece minute, timp în care a citit cea mai mare parte din ce îl interesa în mod special, raportul a fost analizat, discutat și completat.

Este vorba de un sistem de organizare a timpului fără egal. Cum s-ar putea numi? Rezolvă Totul Pe Loc, poate. Este ceea ce face ca viața lui Bob să rămână simplă. Este un manager impetuos și de succes și, după cum spunea Vince Lombardi, „E greu să fii agresiv atunci când ești confuz".

Cei mai mulți oameni refuză ideea de a fi creativi, pentru că ei au obiceiul de a asocia creativitatea cu complexitatea. Însă creativitate înseamnă simplitate.

Michelangelo spunea că era capabil să-și *vadă* aievea capodopera, *David*, în blocul dur și amorf de marmură pe care l-a descoperit în carieră. Mai spunea că tot ce avea el de făcut era să îndepărteze surplusul, pentru a scoate statuia la lumină. A atinge simplitatea în cadrul vieții noastre, atât de complicate și febrile, constituie de asemenea un proces continuu de îndepărtare a balastului.

Cea mai impresionantă experiență pe care am trăit-o în legătura cu puterea simplității s-a petrecut în 1984, atunci când am fost angajat să scriu spoturile radio și tv pentru Jim Kolbe, un candidat la Congres din al cincilea district al Arizonei. În acea campanie, am văzut pe viu în ce fel concentrarea, delimitarea limpede a scopului și simplitatea lucrează laolaltă pentru obținerea unui mare succes.

Pe baza istoriei sale politice, Kolbe avea 3% șanse să câștige alegerile. Oponentul său era un senator în funcție, extrem de popular, într-o vreme în care cei aflați în funcție nu erau aproape niciodată învinși de contracandidații lor. Pe lângă aceasta, Kolbe era republican și candida într-un fief al democraților. În fine, alt handicap al său era acela că mai incercase o dată să-l învingă pe același om, Jim McNulty, și pierduse. Cu alte cuvinte, electoratul se pronunțase deja asupra acestei chestiuni.

Kolbe însuși a impulsionat campania cu viziunea sa precisă asupra scopului ce trebuia atins. Era un candidat neobosit, cu principii de nezdruncinat, care emana sentimentul misiunii, iar noi toți ne trăgeam energia de la el.

Consilierul său politic, Joe Shumate, unul dintre cei mai versați oameni cu care am lucrat vreodată, avea grijă să ne mențină pe toți concentrați și în concordanță cu strategia de campanie. Treaba echipei de relații publice și a specialiștilor media era să facă o campanie simplă și puternică.

Deși adversarul nostru înregistrase aproape 15 spoturi TV, fiecare tratând o problemă diferită, am decis încă de la bun început să mergem cu un singur mesaj, de la primul la ultimul spot. Practic, transmiteam același spot încontinuu. Știam că, deși districtul respectiv era dominat de democrați, sondajele noastre arătau că principiile de bază ale electorilor erau mai degrabă de natură conservatoare. Kolbe însuși era un conservator, deci opiniile sale coincideau cu cele ale alegătorilor mai mult decât cele ale adversarului său, cu toate că alegătorii nu erau încă conștienți de asta. Având grijă ca fiecare dintre spoturile noastre să fie axat pe o unică temă simplă — cine *te* reprezintă mai bine — am crescut rapid în sondaje, pe măsură ce se apropia data alegerilor.

Îndelunga sărbătorire a neașteptatei victorii a lui Jim Kolbe a adus pentru mine un mesaj extrem de important: cu cât acționezi mai simplu, cu atât ești mai puternic. Kolbe a obținut o victorie strânsă în acea noapte, dar e și în ziua de azi în Congres, după mai bine de zece ani, iar victoriile sale de astăzi sunt zdrobitoare. El nu și-a complicat niciodată mesajul, iar politica sa a fost întotdeauna simplă și puternică, chiar și în momentele când opțiunea aceasta părea a fi nepopulară.

E greu să rămâi motivat atunci când ești confuz. Atunci când îți simplifici viața, ea capătă forță și concentrare. Cu cât îți concentrezi mai mult viața, cu atât câștigi mai mult în motivație.

7

Căutați aurul pierdut

Când sunt fericit, văd fericirea și în ceilalți. Când sunt cuprins de compasiune, văd compasiune și în alții. Când sunt plin de energie și speranță, văd peste tot șanse și oportunități.

Însă atunci când sunt furios, îi văd pe ceilalți ca fiind excesiv de iritabili. Când sunt deprimat, remarc că privirile celorlalți sunt triste. Când sunt plictisit, întreaga lume mi se pare cenușie și neatrăgătoare.

Văd ceea ce sunt!

Când mă duc la Phoenix cu mașina și mă plâng: „Ce loc aglomerat și plin de fum mai e și ăsta!", ceea ce exprim de fapt este ce loc aglomerat și plin de fum sunt *eu* în acel moment. Dacă m-aș fi simțit motivat în acea zi, plin de speranță și de bucurie, aș fi putut la fel de bine să fi spus, la intrarea în Phoenix: „Hei, dar ce oraș activ și plin de energie!" În acești termeni mi-aș fi descris peisajul interior, și nu orașul Phoenix.

Automotivarea suferă cel mai mult din cauza felului în care privim circumstanțele vieților noastre. De aceea, noi nu vedem lucrurile așa cum sunt, ci așa cum *suntem* noi.

În orice situație, căutăm fie aurul, fie noroiul. Și, de fiecare dată, găsim ceea ce căutăm. Cel mai bun punct de plecare în procesul de automotivare se află în ceea ce alegem să căutăm în lumea pe care o vedem în jurul nostru. Vedem oare peste tot oportunități?

„Când deschid ochii de dimineață, spunea Colin Wilson, ceea ce descopăr nu este lumea, ci milioane de lumi posibile."

Avem tot timpul posibilitatea de a alege. Ce lume vrem să vedem astăzi? Oportunitățile constituie aurul vieții. Este tot ceea ce ne trebuie pentru a fi fericiți. Solul fertil în care prindem rădăcini ca persoane. Iar oportunitățile sunt precum acele particule cuantice subatomice, care capătă existență doar în momentul în care sunt văzute de către un observator. Oportunitățile dumneavoastră se vor înmulți atunci când vă veți hotărî să le vedeți.

8

Apăsați pe toate butoanele

V-ați aruncat vreodată privirea în cabina unui avion, când v-ați suit la bord? Acolo se află o desfășurare impresionantă de butoane, manete, comutatoare și cadrane.

Ce-ar fi dacă, suindu-vă la bord, ați trage cu urechea la conversația celor din cabină și l-ați auzi pe pilot spunându-i copilotului: „Joe, mai spune-mi o dată, ce fac butoanele astea?"

Dacă aș auzi așa ceva, zborul n-ar mai fi deloc plăcut. Însă cei mai mulți dintre noi își pilotează viața în acest mod, fără să cunoască prea mult instrumentele cu care au de-a face. Nu ne preocupăm să învățăm unde se află propriile noastre butoane sau ceea ce pot ele să facă.

De acum încolo, fixați-vă sarcina de a nota tot ceea ce vă declanșează butoanele. Notați ce anume vă inspiră. Acesta este panoul dumneavoastră de control. Acele butoane controlează întregul dumneavoastră sistem de motivare personală.

Motivația nu trebuie să fie ceva accidental. De exemplu, nu trebuie să așteptați ore întregi ca un anumit cântec să fie transmis la radio. Puteți controla cântecele pe care le auziți.

Dacă există anumite cântece care vă dau o stare bună, adunați-le pe o casetă sau un CD și țineți-le astfel întotdeauna la dispoziția dumneavoastră în mașină. Creați astfel o casetă personală cu „cele mai mari hituri motivaționale".

Puteți folosi și filmele în același fel.

De câte ori n-ați ieșit de la un film având un sentiment puternic de inspirație și fiind gata să cuceriți lumea? De fiecare dată când se întâmplă asta, notați numele filmului într-o agendă specială pe care ați putea-o numi „butoanele potrivite". Șase luni sau un an mai târziu, puteți închiria filmul și veți resimți același sentiment de inspirație. Majoritatea filmelor care vă inspiră vi se vor părea încă și mai bune la o a doua vizionare.

Puteți avea asupra lumii înconjurătoare mult mai mult control decât vă imaginați. Puteți începe prin a vă programa conștient să fiți din ce în ce mai concentrați și mai motivați. Învățați comenzile de pe panoul dumneavoastră de control și învățați cum să apăsați pe propriile butoane. Cu cât aflați mai multe despre modul propriu de funcționare, cu atât vă veți automotiva mai ușor.

9

Creați un jurnal de bord

Nu ceea ce *facem* ne obosește, ci ceea ce nu facem. Sarcinile pe care *nu* le ducem la bun sfârșit ne obosesc și ne tracasează cel mai tare.

Țineam de curând un seminar motivațional pentru o companie de servicii și, în timpul unei pauze, un om mic de statură, părând a avea vreo 60 de ani, a venit la mine.

„Problema mea, a spus el, este că am impresia că nu termin nimic niciodată. Tot timpul nu fac decât să încep lucruri, asta sau asta, dar nu termin niciodată. Trec de fiecare dată la altceva înainte să apuc să termin ceva."

M-a întrebat apoi dacă aș putea să-i spun niște lucruri care să îi modifice sistemul de convingeri. A pus problema corect, ca fiind una ce ținea de convingeri. Întrucât nu se considera capabil să ducă lucrurile până la capăt, nu reușea asta niciodată. Așa că își dorea un cuvânt fermecat, o frază magică, pe care să și-o repete și care să-i spele creierul până la a-l transforma într-o altă persoană.

„Credeți că de cuvinte aveți nevoie?, l-am întrebat. Dacă ar trebui să învățați cum să utilizați un computer, ați putea oare să o faceți doar stând în pat și repetând

afirmațiile: «Știu să folosesc un computer. Mă descurc de minune pe calculator. Sunt un vrăjitor al computerelor.»?"

A fost de acord că aceste afirmații nu ar avea probabil nici un efect asupra priceperii sale de a lucra pe computer.

„Cel mai bun mod de a vă modifica sistemul de convingeri este să modificați *adevărul* despre dumneavoastră, i-am spus. Credem mai degrabă adevărul decât niște afirmații false. Pentru vă considera capabil de a duce lucrurile până la capăt, trebuie să începeți prin a ține un jurnal de bord al sarcinilor îndeplinite cu succes."

Mi-a urmat sfaturile cu mare entuziasm. Și-a cumpărat o agendă și în capul primei pagini a scris: „Lucruri pe care le-am dus până la capăt". În fiecare zi, își propunea să își fixeze mici scopuri și să le îndeplinească. Acolo unde, în trecut, și-ar fi pus mâinile în sân și ar fi lăsat treaba neterminată la primul țârâit al telefonului, acum lăsa telefonul să sune pentru a-și putea termina treaba și a o trece în jurnalul de bord. Cu cât nota mai multe lucruri acolo, cu atât devenea mai încrezător în faptul că era din ce în ce mai capabil să ducă lucrurile până la capăt. Și avea un jurnal de bord pentru a o dovedi.

Gândiți-vă la cât de solidă era această nouă convingere a sa, în comparație cu ceea ce ar fi reușit să realizeze în această privință utilizând doar afirmații. Și-ar fi putut șopti toată noaptea: „Sunt foarte capabil să duc lucrurile până la capăt", însă partea dreaptă a creierului său ar fi știut mai bine cum stau lucrurile și i-ar fi răspuns: „Ba nu, nu ești".

Nu vă mai faceți griji în legătură cu părerea pe care o aveți despre dumneavoastră înșivă și alcătuiți un jurnal de bord care să dovedească faptul că vă puteți automotiva să faceți tot ceea ce doriți.

10

Întâmpinați cu bucurie neașteptatul

Majoritatea oamenilor nu se consideră creativi, dar creativi suntem cu toții. Cei mai mulți oameni obișnuiesc să spună: „Sora mea este creativă, căci pictează", sau: „Tatăl meu este creativ, cântă și compune muzică". Scăpăm din vedere faptul că fiecare dintre noi este creativ.

Unul dintre motivele pentru care nu ne considerăm creativi este acela că, de obicei, asociem „creativitatea" cu „originalitatea". Dar, de fapt, creativitatea nu are nimic de a face cu originalitatea, ci cu ceea ce este *neașteptat*.

Nu trebuie să fiți originali pentru a fi creativi. De fapt, câteodată este util să vă dați seama că nimeni nu este original. Până și Mozart a declarat că n-a scris în viața lui vreo bucată originală. Toate piesele sale erau rearanjări ale unor vechi melodii populare.

Gândiți-vă la Elvis Presley. Oamenii l-au considerat realmente original când s-a suit pentru prima dată pe scenă. Dar nu era. A fost doar primul alb care cânta cu entuziasm. Versiunile cântecelor sale erau însă direct copiate după cele ale unor cântăreți afro-americani de rythm & blues. Elvis admitea că stilul său era o combi-

nație de Little Richard, Jackie Wilson, James Brown și o mulțime de cântăreți de gospel.

Cu toate că Elvis nu era original, el *era* creativ. Și asta pentru că a reprezentat ceva atât de neașteptat.

Dacă aveți credința că ați fost creați după chipul și asemănarea Creatorului dumneavoastră, atunci rezultă, în mod necesar, că trebuie să fiți creativi. Apoi, dacă doriți *să vă priviți pe dumneavoastră înșivă* ca fiind creativi, puteți începe să cultivați creativitatea în tot ceea ce faceți. Puteți veni cu tot felul de soluții neașteptate la provocările vieții.

11

Descoperiți secretul bogățiilor

Trăiam la un moment dat cu sentimentul că toți ceilalți urmaseră, într-un moment sau altul al vieții lor, un soi de cursuri despre cum funcționează viața în general, în vreme ce eu, din nu știu ce motive, lipsisem de la aceste cursuri.

Mă simțeam oarecum precum poetul spaniol Cesar Vallejo, care a scris: „Ei bine, în ziua când m-am născut, Dumnezeu era bolnav".

Luptându-mă încă, la 30 de ani, cu o viziune pesimistă asupra vieții și cu lipsa unui scop bine definit în viață, mi-am mărturisit frustrările unui prieten, Dr. Mike Killebrew, care mi-a recomandat o carte. Până atunci, nu crezusem că ar putea exista o carte care să-ți spună cum să-ți pui viața pe roate.

Titlul cărții era *The Master-Key To Riches** de Napoleon Hill. Am uitat-o pe raft o vreme. Nu credeam în cărți motivaționale. Le consideram bune pentru cei slabi sau creduli. Am fost convins până la urmă să citesc cartea

* În curs de apariție cu titlul *Secretul bogățiilor* la Curtea Veche Publishing, București. (*N. red.*)

din cauza cuvântului *bogății* din titlu. Bogăția ar fi constituit o completare binevenită a vieții mele. Ea era, probabil, ceea ce îmi lipsea pentru a fi fericit și pentru a scăpa de necazuri.

Ceea ce a realizat în fapt această carte a fost mult mai mult decât să-mi sporească capacitatea de a câștiga bani (deși, aplicând principiile din carte, câștigurile mele s-au dublat în mai puțin de un an). Sfaturile lui Napoleon Hill au aprins în mine o scânteie care mi-a schimbat viața.

Am dobândit curând o abilitate despre care mi-am dat seama mai târziu că nu era altceva decât automotivarea. După acea carte, am citit toate cărțile lui Napoleon Hill. Am început de asemenea să cumpăr CD-uri cu prelegeri motivaționale, pentru a le asculta în mașină și înainte de culcare. Tot ceea ce învățasem la școală, la facultate, de la famile și de la prieteni se dovedea a fi bun de aruncat pe fereastră. Fără să-l înțeleg întru totul, mă angajam într-un proces de completă restructurare a gândirii mele. Înlocuiam, rând pe rând, vechile orientări cinice și pasive cu o nouă abordare a vieții, optimistă și plină de energie.

Deci, care este secretul bogățiilor?

„Marele secret al bogățiilor, spune Hill, nu este nici mai mult, nici mai puțin decât autodisciplina necesară pentru a-ți putea lua cu totul în stăpânire propria gândire. Amintiți-vă, este profund semnificativ faptul că singurul lucru asupra căruia puteți exercita un control total este propria dumneavoastră atitudine mintală."

Luarea completă în posesie a propriei mele gândiri însemna o aventură de o viață, dar era ceva care mi se părea interesant de încercat.

Poate că lucrarea lui Hill nu va deveni propriul dumneavoastră secret al bogățiilor, dar vă garantez că vă

veți descoperi cu siguranță o carte de căpătâi, cu condiția să nu încetați să căutați. Ar putea fi *Puterea prezentului** de Eckhart Tolle, *The Last Word in Power (Ultimul cuvânt despre putere)* de Tracy Goss, *Frankenstein's Castle* (*Castelul lui Frankenstein*) de Colin Wilson sau *The Six Pillars of Self-Esteem* (*Cei șase stâlpi ai respectului de sine*) de Nathaniel Branden. Fiecare dintre aceste cărți ar fi fost capabilă să determine acea crucială modificare de perspectivă interioară și toate ar fi putut să-mi sporească coeficientul motivațional. Cheia dumneavoastră personală poate veni de oriunde, chiar și de la literatura religioasă specifică confesiunii dumneavoastră. O veți găsi atunci când veți fi gata să o căutați. Ea există și vă așteaptă.

* Apărută la Curtea Veche Publishing, București, 2004. (*N. red.*)

12

Puneți biblioteca pe roți

Una dintre cele mai mari oportunități de a vă automotiva este în ziua de azi felul în care folosiți timpul pe care îl petreceți la volan.

Nu mai există nici o scuză pentru a considera timpul petrecut la volan un timp mort, frustrant sau nemotivant. Dată fiind imensa varietate de casete audio și CD-uri disponibile pe piață, puteți folosi timpul petrecut la volan pentru a vă autoeduca și automotiva în același timp.

Atunci când folosim timpul petrecut în mașină doar ca să ascultăm hip-hop sau să înjurăm traficul, nu facem decât să ne subminăm propriul echilibru interior. Mai mult decât atât, ascultând prea mult timp programe stupide de așa-zise „știri", ajungem să avem o imagine distorsionată asupra vieții. În ziua de azi, programele de știri au un singur scop: să îi șocheze sau să îi întristeze pe ascultători.

Am trăit asta în mod direct atunci când am lucrat pentru un cotidian. Am văzut cât de mare era panica în redacție în zilele fără crime sau violuri. I-am văzut cum dădeau târcoale fluxurilor de știri să vadă dacă nu cum-

va apare vreo poveste de groază din alt stat, care să salveze prima pagină. Dacă nu era nici o crimă, se mulțumeau și cu o semicrimă.

În sine, nu e nimic rău în asta. Nu e nimic imoral în a satisface gustul publicului pentru vești proaste. Este exact ce își dorește, așa că, într-un fel, e un serviciu ca oricare altul.

Acest fenomen își dezvăluie latura profund nocivă în momentul în care ascultătorul obișnuit al radioului din mașină ajunge să creadă că toate aceste vești proaste constituie o reflectare exactă a ceea ce se întâmplă cu adevărat în lume. Și nu este așa. E vorba doar de o selecție deliberată, menită să facă emisiunile mai interesante și să crească audiența. Această selecție este făcută special pentru a șoca și a oripila, întrucât publicul șocat este publicul cel mai fidel, iar un public fidel este cel mai util pentru publicitate.

Mass-media a descoperit, de asemenea, modalități de a prelungi poveștile într-adevăr îngrozitoare, astfel încât să nu le auzim o singură dată. Dacă se prăbușește un avion, vom avea parte toată saptămâna de relatări despre investigațiile aferente și despre membri ai familiilor îndoliate plângând în fața microfoanelor. Peste o săptămână, povestea va fi prelungită prin difuzarea ultimelor cuvinte ale piloților, înregistrate de cutia neagră a aparatului de zbor.

În același timp, în vreme ce noi stăm cu urechea lipită de aparatele de radio, siguranța aeriană este de fapt mai mare ca niciodată. Milioane de avioane, fără exagerare, decolează și aterizează fără nici un incident. Numărul de victime scade în fiecare an, ca urmare a perfecționării tehnologiilor de siguranță a zborurilor. Dar poate fi asta o știre? Nu. Și deoarece programul meu de conferințe mă obligă să călătoresc mult cu avionul, am ocazia să văd pe viu efectele așa-ziselor programe de

„știri" asupra psihicului nostru. O simplă turbulență a curenților de aer face ca pasagerii să-și holbeze ochii și să înțepenească în scaunele lor, înnebuniți de groază. Programarea negativă a modului de gândire are un imens impact asupra noastră.

Dacă am fi ceva mai selectivi cu lucrurile cărora le permitem să ne influențeze gândurile în timp ce ne aflăm la volan, am putea avea parte de niște rezulte extrem de interesante în două domenii de mare interes pentru noi: cunoașterea și motivația. Există acum sute de cărți audio axate pe automotivare, despre cum să utilizăm Internetul, despre sănătate, despre stabilirea scopurilor și despre toate subiectele utile la care merită să ne gândim, dacă avem de gând să ne maturizăm.

Așa cum spunea odată Emerson: „Devenim acel lucru la care ne gândim toată ziua". (Am auzit pentru prima oară această propoziție cu ani în urmă, în timp ce mă aflam în mașină și ascultam un program al lui Earl Nightingale!) Dacă ne lăsăm gândurile la voia întâmplării sau la mâna unui post de radio, atunci pierdem în bună măsură controlul asupra propriei noastre minți.

În ziua de azi, mulți oameni petrec la volan o bună parte din timp. S-a estimat că, utilizând CD-uri audio motivaționale și educative, șoferii pot asimila echivalentul unui semestru de facultate în trei luni de condus. Cele mai multe biblioteci dispun de secțiuni importante cu CD-uri audio de acest tip, iar cele mai bune și mai recente sunt acum disponibile pe Internet, în cadrul librăriilor virtuale.

Oare toate programele motivaționale sunt eficiente? Nu. Unele dintre ele s-ar putea să nu aibă nici un efect asupra dumneavoastră. De aceea, este bine să citiți comentariile utilizatorilor înainte să cumpărați un program audio de pe Internet.

Dar s-a întâmplat de atâtea ori ca audiția unui CD audio extraordinar în mașină să aibă un impact pozitiv asupra stării mele de spirit și a capacității mele de a munci și de a trăi cu entuziasm.

Un astfel de moment mi s-a fixat în memorie mai bine decât altele, deși au fost sute. Într-o zi, mă aflam la volan și ascultam seria audio clasică a lui Wayne Dyer, *Cum să ne alegem propria măreție*. La sfârșitul unui lung și persuasiv argument despre cum să evităm să ne legăm fericirea de vreun obiect material pe care ar urma să-l posedăm în viitor, Dyer spunea: „Nu există nici o cale către fericire. Fericirea este calea".

Acest gând unic a pătruns atunci în mintea mea și n-a mai părăsit-o. Nu este un gând „original", dar frumoasa prezentare a lui Dyer, plină de o bucurie senină și spusă atât de curgător și de fără efort, m-a schimbat într-un fel în care n-ar fi putut-o face nici o carte veche de înțelepciune. Iată una dintre avantajele învățării după CD-uri audio: simulează o comunicare interumană extrem de intimă.

Wayne Dyer, Marianne Williamson, Caroline Myss, Barbara Sher, Tom Peters, Nathaniel Branden, Earl Nightingale, Alan Watts, Anthony Robbins sunt doar câțiva dintre autorii motivaționali ale căror CD-uri mi-au schimbat viața. Fără îndoială, veți ajunge și dumneavoastră să vă găsiți propriii autori favoriți.

Nu este nevoie să vă faceți timp pentru a merge să citiți la bibliotecă. Uitați de bibliotecă. Vă aflați deja la volanul unei adevărate biblioteci.

13

Planificați-vă munca

Unii dintre noi s-ar putea gândi că, în acest moment, sunt prea deprimați pentru a declanșa o nouă cursă de motivare personală. Sau prea furioși. Sau prea triști din cauza anumitor probleme.

Însă Napoleon Hill insistă asupra faptului că acesta este cel mai potrivit moment din viață pentru a învăța cele mai neobișnuite reguli: „Există o regulă imbatabilă în privința controlului asupra suferințelor și a dezamăgirilor și aceasta constă în transformarea frustrărilor emoționale în energie activă, canalizată printr-o programare exactă și eficientă a muncii. Este o regulă de neegalat".

De îndată ce ne-am creat imaginea referitoare la ceea ce vrem să fim, „a ne planifica munca" este următorul pas. Planificarea muncii are ca efect faptul că ne umplem în avans cu energia scopului pe care vrem să-l atingem. Fără asta, suferim de o ciudată deficiență manifestată prin dezordinea intenției. Nu știm încotro ne îndreptăm sau ce avem de gând să facem.

Pe vremea când eram instructor de formare profesională în cadrul unei companii, cu mulți ani în urmă, învățam lumea să-și eficientizeze la maxim timpul petre-

cut la birou. Ideea de bază era următoarea: o oră de planificare economisește trei ore de execuție.

Oricum, cei mai mulți dintre noi consideră că nu au timp pentru această oră de planificare. Suntem prea ocupați cu rezolvarea problemelor rămase de ieri (lucru cauzat tocmai de lipsa de planificare).

O întâlnire planificată cu grijă poate dura de trei ori mai puțin decât una prost sau deloc planificată. O zi de muncă bine planificată poate dura de trei ori mai puțin decât una prost sau deloc planificată.

Prietenul meu, Kirk Nelson, conduce o echipă extinsă de vânzări în cadrul unui important post de radio. Succesul său în viață nu a fost unul deosebit până în momentul în care a descoperit principiul de a nu scăpa din vedere să-și planifice munca. Acum petrece două ore la calculator în fiecare week-end, planificându-și săptămâna care urmează.

„Din acel moment, a fost cu totul altceva, mi-a spus el. Nu doar că termin totul de trei ori mai repede, dar simt că dețin controlul asupra activității mele. Săptămâna îmi aparține într-adevăr. Munca, la fel. Viața, la fel."

Este imposibil să muncești știind limpede ce ai de făcut și încotro te îndrepți, și în același timp să fii deprimat. Planificarea atentă a muncii vă va motiva să lucrați mai mult, mai bine și să vă faceți mai puține griji.

14

Balansați-vă gândurile

Dacă ați antrenat sau ați lucrat vreodată cu copii care joacă baschet, știți că cei mai mulți dintre ei au tendința de a dribla cu o singură mână, și anume cu aceea de la brațul lor dominant.

Atunci când observați că un copil are această tendință, luați-l deoparte și spuneți-i: „Billy, tu driblezi de fiecare dată cu aceeași mână, așa că adversarul se poate apăra cu ușurință atunci când joci astfel. Nu faci decât să-ți limitezi opțiunile. Trebuie să driblezi și cu cealaltă mână, astfel încât el să nu știe niciodată în ce direcție ai de gând să te duci."

La asta, Billy ar putea răspunde spunând pur și simplu: „Nu pot". Iar voi trebuie să zâmbiți și să spuneți: „Cum adică nu poți?"

În acel moment, Billy vă va arăta că atunci când driblează cu mâna mai slabă, mingea sare în toate părțile. Deci, în mintea lui s-a sedimentat ideea că nu poate să facă asta.

Trebuie să îi spuneți: „Billy, nu e vorba că *nu poți*, e vorba că, pur și simplu, *nu o faci*".

Apoi îi explicați că poate dribla la fel de bine și cu cealaltă mână, cu condiția să vrea să exerseze. Este vorba doar despre exersarea unor mișcări noi legate de manevrarea mingii. O simplă formare a unui obicei. După ce va exersa îndeajuns driblingul cu cealaltă mână, Billy va ști că ați avut dreptate.

Același principiu funcționează atunci când se pune problema reprogramării obiceiurilor noastre dominante de gândire. Dacă gândul nostru dominant este pesimist, trebuie să driblăm cu cealaltă mână: să ne străduim să avem gânduri optimiste din ce în ce mai des, până ajungem ca asta să ni se pară ceva natural.

Dacă cineva m-ar fi întrebat (înainte ca eu să-mi fi început călătoria în universul automotivației, alături de Napoleon Hill) de ce n-am încercat să fiu mai bine orientat și mai optimist, i-aș fi răspuns: „Nu pot. Eu nu sunt așa. N-aș ști cum s-o fac". Dar ar fi fost mult mai corect să spun doar: „N-am făcut-o".

A gândi este același lucru cu a bate mingea de baschet. Pe de o parte, pot avea gânduri pesimiste, dezvoltându-mi această latură a personalității (este vorba exclusiv de a repeta iar și iar acest gen de gânduri). Pe de altă parte, pot scoate la lumină gânduri optimiste — pe rând, câte unul — și să-mi dezvolt *acest* obicei. Automotivarea ține doar de cât de mult control vreau să am asupra mea și a vieții mele.

Am citit undeva că noi, oamenii, avem în jur de 45 000 de gânduri pe zi. Nu pot garanta acuratețea acestei statistici, mai ales pentru că se întâmplă să cunosc câțiva oameni care par să nu aibă mai mult de 9 sau 10. Oricum, dacă este adevărat că avem 45 000 de gânduri pe zi, vă dați seama câtă răbdare ne trebuie pentru a putea întoarce în folosul nostru obișnuința de a gândi pesimist.

Habitudinea pesimistă nu se va modifica după doar câteva balansuri cerebrale de acest tip. Dacă sunteți un pesimist, asta înseamnă că bio-computerul dumneavoastră a fost solid programat în această direcție. Dar nu durează mult până ce poate apărea o nouă habitudine. Ca fost pesimist, vă pot spune că asta se întâmplă cu adevărat, încet, dar sigur. Ajungeți într-adevăr să vă schimbați. Un gând după altul.

Dacă puteți dribla într-o direcție, puteți să o faceți și în direcția opusă.

15

Aprindeți-vă dinamita adormită

Henry Ford obișnuia să le spună colegilor săi că nu există nici un lucru pe care ei să nu-l poată face, cu condiția să-l descompună în părți mai mici.

Iar atunci când faceți asta, amintiți-vă să vă îngăduiți ceva lentoare în abordarea primei piese. Luați-o încet și ușor. Pentru că nu contează cât de repede o faceți. Ceea ce contează este *că* o faceți.

Cele mai grele sarcini par să nu fie niciodată duse până la capăt. Simplul gând de a face toată treaba dintr-o dată, la un nivel înalt de energie, este de cele mai multe ori prea descurajant pentru a permite apariția automotivației.

Însă o metodă bună pentru a vă ușura eforturile și a câștiga în motivație este aceea de a acționa ca și cum ați fi cea mai leneșă persoană de pe planetă. (Mie, de exemplu, nu mi-ar fi deloc greu să fac asta!) Acceptând faptul că veți face treaba lent, leneș, dispare acel gen de anxietate care ne împiedică să ne apucăm de ea. De fapt, s-ar putea chiar să vă distrați începând-o ca și cum ați intra într-o comedie filmată cu încetinitorul.

Paradoxul este însă că, cu cât începeți mai lent ceva, cu atât mai repede veți termina.

Când vă gândiți pentru prima oară la ceva greu de făcut sau epuizant, sunteți extrem de conștienți că, de fapt, nu doriți câtuși de puțin să faceți acel lucru. Cu alte cuvinte, imaginea mintală pe care o aveți despre respectiva activitate, aceea că o veți îndeplini repede și intens, nu este una fericită. Așa că ajungeți să vă gândiți în ce mod ați putea eluda cu totul această activitate.

Gândul de a începe încet este un gând ușor. Iar ideea de a face încet un anumit lucru vă permite să începeți, propriu-zis, să-l faceți. Astfel, ajungeți să și terminați ceea ce v-ați propus.

Alt lucru care se întâmplă atunci când vă apucați încet de un proiect este că veți căpăta viteză în activitate, în mod natural, fără să forțați. Ritmul natural din interiorul dumneavoastră vă va pune în armonie cu ceea ce faceți. Veți fi surprinși de cât de repede va înceta conștiința să forțeze activitatea, permițând astfel subconștientului să vă alimenteze cu energie.

Așa că nu vă grăbiți. Începeți la modul leneș. Foarte curând, sarcinile dumneavoastră vor căpăta ritmul lent, dar persistent, al acelui cântec hipnotic al lui Paul McCartney de pe albumul *Red Rose Speedway*, „Oh Lazy Dynamite".

Aveți dinamita în dumneavoastră. Nu trebuie să vă forțați să o declanșați. Se aprinde la fel de bine la o simplă și lentă scăpărare de chibrit.

16
Fiţi selectivi cu prietenii

Îndepărtaţi-vă politicos de acei prieteni care nu acceptă schimbările din viaţa dumneavoastră.

Vor exista şi astfel de prieteni. Se vor arăta invidioşi şi circumspecţi la fiecare astfel de schimbare. Vor privi noua dumneavoastră motivare ca pe o condamnare a modului lor de viaţă lipsit de motivare. Pe căi subtile, vă vor trage înapoi la vechiul dumneavoastră mod de viaţă. Feriţi-vă de rudele şi de prietenii care fac asta. Căci nu sunt conştienţi de ceea ce fac.

Oamenii cu care vă petreceţi timpul vă influenţează, într-un fel sau altul, viaţa. Dacă staţi laolaltă cu cinici, vă vor imprima modul lor de a privi lucrurile. Dacă staţi laolaltă cu oameni care vă sprijină în a fi fericiţi şi a avea succes, veţi găsi în ei impulsul de a fi fericiţi şi a avea succes.

De-a lungul unei zile, avem în faţă multe opţiuni în ceea ce priveşte oamenii cu care ne vom întâlni şi vom sta de vorbă. Nu vă lăsaţi purtaţi de inerţie spre automatul de cafea, la bârfa zilnică generatoare de stări negative, doar pentru că nu aveţi altceva mai bun de făcut. Pentru că acest lucru vă va fura din energie şi vă va

coroda optimismul. Este un lucru bun să începem să fim mai atenţi şi mai grijulii în privinţa oamenilor cărora le acordăm timpul nostru.

În inspirata sa carte *Spontaneous Healing* (*Vindecare spontană*), Andrew Weil recomandă: „Întocmiţi o listă a prietenilor şi cunoştintelor în compania cărora vă simţiţi mai plini de viaţă, mai fericiţi, mai optimişti. Dintre aceştia, alegeţi câte unul în fiecare săptămână şi petreceţi un timp în compania lui."

Când obişnuiţi să staţi de vorbă cu un cinic, ajungeţi să vi se pară că toate oportunităţile din jur dispar. Conversaţia ia o turnură depresivă şi fatalistă. Nu apar nici idei, nici glume noi.

„Cinicii, observa preşedintele Calvin Coolidge, nu creează nimic."

Pe de altă parte, bucuria de a trăi este contagioasă. Compania unui optimist ne face întotdeauna să vedem din ce în ce mai multe posibilităţi oferite de viaţă.

Kierkegaard spunea odată: „Dacă ar fi să-mi doresc ceva, n-aş vrea să am avere şi putere, ci acel simţ pasionat al potenţialului, acel ochi interior care, rămânând mereu tânăr şi entuziast, vede posibilul. Plăcerea dezamăgeşte, posibilul, niciodată".

17

Învățați să jucați un rol

Viitorul nu este determinat de personalitatea dumneavoastră. De fapt, nici măcar propria personalitate nu este determinată de personalitatea dumneavoastră, ca să mă exprim astfel. Nu aveți în interior nimic de tipul vreunui cod genetic care să determine ceea ce veți fi. *Sunteți proiectanții* a ceea ce veți fi. Felul în care *acționați* este cel care decide ce veți deveni.

Un alt mod de a privi această problemă îl putem întâlni în aceste reflecții ale lui Leonard Nimoy din *Star Trek*:

„Spock a avut o mare, foarte mare influență asupra mea. Astăzi semăn atât de mult cu Spock, în comparație cu anul 1965, când am interpretat pentru prima dată rolul, încât nici nu m-ați mai recunoaște. Nu e vorba de felul în care arăt, ci de modul în care *gândesc*. Acest rol m-a ajutat să învăț atâtea lucruri despre gândirea logică și rațională, încât mi-a remodelat complet viața."

Veți căpăta energie și inspirație *fiind* personajul pe care vreți să îl jucați.

Acum câțiva ani, am urmat un curs de actorie, întrucât m-am gândit că mă va ajuta să-mi depășesc teama de a vorbi în public. Însă am învățat ceva mult mai pre-

țios decât simpla tehnică de a fi relaxat în fața unei mulțimi. Am învățat că emoțiile mele personale sunt unelte de care mă pot folosi, și nu forțe demonice. Am învățat că trăirile mele îmi aparțin și că le pot modela după voința proprie.

Deși *citisem* de nenumărate ori că gândirea noastră conștientă, premeditată, are puterea de a ne controla emoțiile și că sentimentele pe care le avem sunt cauzate, toate, de ceea ce gândim, n-am crezut asta niciodată cu adevărat, pentru că am simțit de multe ori că nu așa stau lucrurile.

Mi se părea mai degrabă că emoția este un lucru atotputernic, care îmi poate copleși gândirea, fiind capabilă să îmi strice ziua (sau o relație).

Am avut nevoie de o mare profesoară de actorie, Judy Rollings, și de lungi chinuri cu scene greu de jucat pentru a-mi putea plasa în sfârșit emoțiile sub controlul total al minții. Am descoperit că mă pot motiva gândind și acționând ca o persoană motivată și că mă pot deprima singur gândind și acționând ca o persoană deprimată. Prin exercițiu, granița subțire dintre a juca și a fi dispărea.

Îi iubim pe marii actori pentru că intră cu totul în pielea personajelor lor. Actorii slabi sunt cei care nu pot „fi" rolurile pe care le joacă și, de aceea, nu reușesc să ne convingă de realitatea personajelor lor. Îi fluierăm, dându-le de știre că joacă prost.

Și totuși, nu ne dăm seama că noi înșine pierdem aceleași ocazii în viață nereușind să „fim" persoana pe care vrem s-o întruchipăm. Nu e nevoie de circumstanțe autentice pentru a fi acel personaj. E nevoie doar de repetiții.

18

Nu mai faceți atâtea lucruri... stați cuminți

Încercați, pentru o lungă perioadă de timp, să stați, liniștiți, singuri, absolut singuri. Complet relaxați. Stingeți televizorul și muzica. Stați doar cu dumneavoastră înșivă. Observați ce se întâmplă. Simțiți că nu aparțineți decât liniștii. Observați cum încep să apară intuiții. Observați cum relația dumneavoastră cu propria persoană devine din ce în ce mai bună și mai confortabilă.

A sta în liniște permite adevăratului dumneavoastră vis de viață să vă ofere soluții și motivație. În viața de astăzi, suprasaturată de informație, interactivitate și civilizație, nu există decât două posibilități: fie vă trăiți propriul vis, fie îl trăiți pe al altora. Și dacă nu îi creați visului dumneavoastră condițiile pentru a se autoformula, vă veți petrece cei mai frumoși ani ai vieții nefăcând altceva decât să îi ajutați pe alții să își împlinească visele *lor*.

„Toate necazurile omului, spune Blaise Pascal, provin din aceea că este incapabil să stea singur, în liniște, în camera sa, pentru mult timp."

Observați că el nu spune *unele* dintre necazurile omului, ci *toate*.

Uneori, în cadrul seminariilor mele motivaționale, cineva mă întreabă: „De ce cele mai bune idei îmi vin la duș?"

Obișnuiesc să întreb persoana respectivă: „Când altcândva, în timpul zilei, te mai afli singur cu tine însuți, fără să fi distras de nimic altceva?"

Dacă persoana e sinceră, răspunsul este *niciodată*.

Ideile bune ne vin la duș pentru că acesta este singurul moment al zilei când suntem complet singuri. Fără televizor, fära filme, fără trafic, fără radio, fără familie, fără animale de casă — nimic care să ne distragă mintea de la dialogul interior cu ea însăși.

„Gândirea, spunea Platon, este sufletul care conversează cu el însuși."

Oamenii se îngrijorează că vor muri de plictiseală sau frică dacă rămân oricât de puțin singuri. Unii au devenit atât de dependenți de animația din jur, încât consideră că a sta singuri cu ei înșiși este ceva extrem de deprimant.

Adevărul este că singura motivație reală pe care o trăim vreodată este *auto*-motivația, cea care ne vine din interior. Iar faptul de a fi singuri cu noi înșine ne va hrăni întotdeauna cu idei creative, dacă suntem capabili să rămânem suficient timp în starea asta.

Cea mai bună cale către o înțelegere autentică a lumii este aceea de a ne separa de ea. Entropia psihică, balansul continuu între plictiseală și anxietate, apar atunci când îngăduiți ca lumea exterioară să vă polueze cu o supradoză de impulsuri generatoare de confuzie.

Soluția este simplă și nedureroasă. Procesul nu este complicat.

„Nu ai de ce să ieși din camera ta, spunea Franz Kafka. Rămâi la masă și ascultă. Sau nici măcar nu asculta. Așteaptă doar. Nici măcar nu aștepta. Fii singur și tăcut. Lumea ți se va oferi de bună voie, fără mască. Nu va avea încotro, se va desfășura extatic la picioarele tale."

Cu alte cuvinte, nu mai faceți atâtea lucruri... stați cuminți.

19

Folosiți doar drogurile din propriul creier

Există droguri pe care le puteți folosi pentru a vă automotiva, și nu vorbesc aici despre amfetamine sau heroină (care nu este decât o joacă de copii letală).

În locul acestora, puteți apela la acele energizante din organismul dumneavoastră, pe care le activați atunci când râdeți, cântați, dansați, alergați sau strângeți pe cineva în brațe. Când vă simțiți bine, chimia corpului dumneavoastră se modifică și eliberați noi resurse biochimice de motivație și energie.

Tot ceea ce faceți poate fi transformat în ceva interesant și reconfortant. Victor Frankl a scris relatări uimitoare despre viața sa în lagărele de concentrare naziste, despre cum unii prizonieri creau noi universuri în interiorul propriei lor minți. Ar putea suna absurd, dar oamenii cu adevărat imaginativi pot avea acces la creativitatea lor interioară chiar și în solitudinea unei celule de închisoare.

Nu mai încercați să ieșiți din dumneavoastră înșivă în căutarea distracției. Căci nu o veți găsi nicăieri în exterior. Ea se află înăuntru. Șansa de a vă distra se află în

propriul dumneavoastră sistem energetic, în sinergia dintre inimă și minte. Doar acolo o veți găsi.

Marele jucător de fotbal american Fran Tarkenton ne sfătuiește să privim orice sarcină pe care o avem de îndeplinit ca pe o potențială sursă de distracție.

„Dacă nu e distractiv, spune el, înseamnă că nu o faceți cum trebuie."

Oamenii care se simt bine fumând marijuana descoperă că râd din orice. Problema lor este că ei cred că acest gen de „distracție" este inerent marijuanei. Ei bine, lucrurile nu stau așa. Capacitatea de a se distra se afla deja acolo, în interiorul lor. Marijuana nu face decât să le-o activeze în mod artificial. Însă prețul fizic și psihologic plătit pentru asta e mult prea mare (aș fi vrut să nu fi aflat asta din proprie experiență, dar așa s-a întâmplat). Prețul plătit de cei care iau droguri este acesta: respectul lor de sine suferă din cauza faptului că nu ei *creează* distracția de care se bucură, crezând că drogurile sunt cele care fac asta pentru ei. Așa că se afundă continuu în paranoia și dezgust de sine, pe măsură ce iau mai multe droguri. Curând, ajung să se folosească de ele doar pentru a putea să aibă o stare normală.

William Burroughs, fost dependent de droguri și autorul romanului *Naked Lunch* (*Un prânz în pielea goală*), a descoperit ceva extrem de interesant și care i-a provocat un zâmbet amar, după ce a reușit să scape de dependența de droguri.

„Toate trăirile pe care ți le oferă drogurile le poți avea și fără ele."

Promiteți-vă dumneavoastră înșivă să găsiți căile naturale către extazul de care aveți nevoie pentru a rămâne motivați. Începeți prin a descoperi cum vă modifică starea și energia lucruri precum râsul, cântatul, dansul,

plimbarea, alergarea, îmbrățișarea sau ducerea la bun sfârșit a unei sarcini.

Încurajați-vă apoi experimentele spunându-vă că nu vă interesează să faceți *decât* lucruri distractive. Dacă nu reușiți să vedeți instantaneu în ce constă distracția din cadrul unei anumite activități, găsiți o cale de a o crea dumneavoastră înșivă. Odată ce o sarcină a devenit distractivă, ați rezolvat problema automotivației.

20

Abandonați liceul pentru totdeauna

Cei mai mulți dintre noi simt că au rămas legați pentru totdeauna de perioada liceului. De parcă atunci s-ar fi întâmplat ceva de care nu ne putem elibera.

Înainte de liceu, la vârste ale copilăriei mai timpurii și mai lipsite de griji, eram visători, creativi, dotați cu un simț de neclintit al energiei și al curiozității.

Însă în liceu s-a petrecut o schimbare. Pentru prima dată în viață, am început să ne temem de ceea ce cred ceilalți despre noi. Dintr-o dată, unica noastră misiune în viață a devenit aceea de *a nu ne face de râs*. Am început să ne temem să nu devenim penibili, așa că principiul nostru de bază în viață a devenit acela de a nu risca.

N-am să uit niciodată ce i s-a întâmplat în liceu prietenului meu, Richard Schwarze. (El este acum un fotograf respectat și nu va fi nevoie să îi cer permisiunea de a povesti această întâmplare.) Într-o zi, eu și cu Richard veneam acasă de la școală și, dintr-o dată, el s-a oprit, cu chipul împietrit de oroare. M-am uitat la el și l-am întrebat ce s-a întâmplat. Mă gândeam că e pe cale să sufere o criză. Apoi, a arătat cu degetul spre pantaloni și am văzut că atunci când își pusese cureaua scăpase o gaică!

„Și am umblat toată *ziua* așa!", a spus el în cele din urmă. I se părea de neînchipuit părerea celor care trecuseră pe lângă el pe hol. Pagubele suferite de reputația sa erau probabil de nereparat.

Ăsta a fost liceul.

Astăzi, atunci când îmi țin seminariile de automotivare, cel mai mult îmi plac momentele când primesc întrebări din public. Însă de multe ori remarc privirile de adolescenți speriați pe care le au mulți dintre oameni atunci când calculează riscurile implicate de inițiativa de a pune o întrebare în fața grupului. Acest obicei de a te preocupa mai mult de ceea ce cred alții despre gândurile tale decât despre ceea ce gândești tu însuți începe de obicei în liceu, dar poate dura toată viața.

Este momentul să ne dăm seama de ce facem și, încă o dată, să abandonăm liceul. Este timpul să ne întoarcem la acea perioadă de dinainte de liceu, caracterizată de o creativitate inocentă și de o sociabilitate lipsită de teamă, și să ne formăm eul pornind de aici.

Apropo, în cele din urmă am reușit să descopăr o modalitate de a umple momentele de tăcere care apar în cadrul unui seminar atunci când le spun celor din public să îmi adreseze întrebări. Mă duc la tablă și desenez cinci cercuri. Apoi le povestesc că obișnuiesc să spun la cursuri: „Dacă nu mai sunt întrebări, vom lua o pauză". Oamenii vor întotdeauna să ia o pauză, așa că nu prea se înghesuia nimeni să pună întrebări. Însă pentru mine, întrebările sunt partea cea mai motivantă a unui seminar, așa că am inventat următorul joc: *După cinci întrebări, vom lua o pauză*. Rezultatul a fost că oamenii se îndeamnau unii pe alții să pună întrebări, astfel încât pauza să vină mai repede. Deși nu este decât o modalitate amuzant-artificială de a provoca dialogul pe care îl caut, această metodă reușește să îndepărteze presiunea

pe care o resimt de obicei cei care vor să pună întrebări. Îi face pe participanți să nu se mai comporte ca la liceu.

Cei mai mulți oameni nu își dau seama cât de ușor își pot induce starea de relaxare și dezinhibare socială pe care și-o doresc. În loc de asta, ei trăiesc ca și cum ar fi încă adolescenți, reacționând la judecățile imaginare ale altora. Sfârșesc prin a-și organiza viața conform părerilor altora. O viață organizată de un adolescent! Ați dori să trăiți așa ceva?

Însă puteți lăsa în urmă aceste reflexe de gândire. Vă puteți motiva prin dumneavoastră înșivă, fără să mai depindeți de opinia altora. Nu e nevoie decât de o întrebare simplă. Cum a întrebat Emerson: „De ce trebuie ca simțămintele mele să depindă de gândurile din capul altcuiva?"

21

Învățați să vă pierdeți calmul

Vă puteți crea un eu căruia să nu-i pese prea mult de ceea ce cred oamenii. Vă puteți automotiva lăsând în urmă dureroasa „conștiință de sine" din liceu.

Întrucât tendința noastră este aceea de a ne afunda cât se poate de mult într-o atitudine timidă, necombativă, o corecție profitabilă a acestui tip de comportament s-ar putea realiza adoptând următoarele ordine interioare: Nu vă fie teamă să șocați. Riscați. Faceți-vă de râs. Fiți dumneavoastră înșivă. Confesați-vă cuiva. Fiți deschiși. Fiți vulnerabili. Fiți umani. Abandonați-vă confortul. Fiți sinceri. Faceți față fricii. Acționați orice ar fi.

„Arătați-mi pe cineva căruia îi este frică să nu se facă de râs, spunea actorul Rene Auberjonois, și vă voi arăta pe cineva pe care îl puteți învinge de fiecare dată."

Prima dată, am stat de vorbă cu scriitoarea și psihoterapeuta Devers Branden la telefon, iar ea a acceptat să lucrăm împreună pentru ca eu să-mi îmbunătățesc încrederea în mine însumi. La puțin timp după începerea conversației, m-a chestionat în legătură cu vocea mea.

„Sunt foarte interesată de vocea dumneavoastră", a spus ea, și i-am simțit curiozitatea din glas.

Sperând că e pe cale să îmi facă un compliment, i-am cerut să se explice.

„Ei bine, a spus ea, este atât de lipsită de viață. Atât de monotonă. Mă întreb de ce."

Jenat, am rămas fără cuvinte. Această conversație a avut loc cu mult înainte ca eu să fi devenit orator profesionist și, de asemenea, cu mult înainte să fi luat vreo lecție de actorie. De asemenea, cu mult înainte să încep să cânt în mașină. Cu toate acestea, m-a surprins total faptul că i se părea că am o voce care părea să vină direct din *Noaptea strigoilor*.

Adevărul e că în acea perioadă a vieții mele trăiam cu frică. Lucrurile nu îmi mergeau bine din punct de vedere financiar, aveam probleme serioase de sănătate în familie și mă confruntam cu acea tendință ușoară spre sinucidere caracteristică celor care simt că devin din ce în ce mai neajutorați în fața propriilor probleme. (Acum sunt de părere că mulți bărbați își disimulează anxietățile afișînd o atitudine de nepăsare goală de tipul *macho*. Știu acum că asta făcusem și eu. Este totuși descurajant să întâlnești un psihoterapeut care își dă seama de asta din prima.)

Încercând să înțeleg de ce îmi mascam teama cu o atitudine de indiferență, mi-am amintit că în liceu tipii considerați „mișto" erau întotdeauna cei mai puțin entuziaști. Vorbeau monoton, imitându-și idolii, James Dean și Marlon Brando. Brando era cel mai „mișto" dintre toți. Era atât de indiferent și lipsit de entuziasm, încât de-abia puteai înțelege ce spune.

Una dintre primele teme pentru acasă pe care mi le-a dat Devers Branden a fost aceea de a închiria filmul *Pe aripile vântului* pentru a studia cu câtă lipsă de inhibiții își dezvăluie Clark Gable latura feminină. Asta mi s-a părut ciudat. Gable, *feminin*? Știam că Gable fusese considerat întotdeauna „un adevărat bărbat" al filmelor vechi, așa că nu înțelegeam ce voia să spună Devers și cum ar fi putut să mă ajute chestia asta.

Dar când am urmărit filmul, mi-a devenit dintr-o dată extraordinar de clar. Clark Gable își permitea să exprime o gamă emoțională atât de largă, încât puteam să identific scene în care dezvăluia o latură distinct feminină a personalității personajului său. Oare asta îl făcea mai puțin masculin? Nu. În mod curios, devenea, dimpotivă, mai autentic și mai atrăgător.

Din acel moment, n-am mai vrut să mă ascund în spatele unei măști de indiferență și monotonie inexpresivă. Mi-am luat angajamentul de a-mi crea un eu care să includă o gamă largă de exprimare emoțională și să las deoparte preocuparea compulsivă de a afișa în afară o atitudine de „bărbat adevărat".

Am început de asemenea să observ cât de mult apreciem vulnerabilitatea celorlalți, însă refuzăm să o manifestăm atunci când vine vorba de noi înșine.

Putem însă să învățăm să ne încredem în ea!

Doar puțin, la început. Apoi ne putem prelucra această vulnerabilitate, astfel încât să nu ne mai fie frică să ne dezvăluim sub multiple aspecte emoționale. Depășind teama de ridicol, viața devine cu adevărat interesantă. Și ce dacă nu creez tot timpul o imagine de „bărbat adevărat", indiferent și impasibil? Sincer, dragii mei, nu dau doi bani pe asta.

22

Distrugeți-vă televizorul

Fratele meu avea un magazin de tricouri, iar printre cele mai vândute era unul pe care era imprimat: „Distrugeți-vă televizorul." Am cumpărat acel tricou, care avea imprimată pe el poza unui televizor ce exploda. Chiar și astăzi, oamenii devin neliniștiți când mă văd îmbrăcat cu el.

Puteți într-adevăr să vă schimbați viața renunțând la televizor. Măcar o seară pe săptămână, pentru început. Ce s-ar întâmpla dacă ați înceta să găsiți viață în spectacolele altor oameni și v-ați lăsa propria viață să devină acel spectacol de care sunteți dependent?

Renunțarea la televizor este ceva îngrozitor pentru cei dependenți de aparatura electronică, însă nu trebuie să vă fie teamă. Vă puteți dezintoxica încetul cu încetul. Dacă vă uitați prea mult la televizor și știți asta, ar fi bine să vă puneți următoarea întrebare: *De ce parte a ecranului vreau să trăiesc?*

Atunci când vă uitați la televizor, vă uitați de fapt la alți oameni care trăiesc făcând ceea ce le place. Acei oameni trăiesc de partea potrivită a ecranului, pentru că se simt bine, iar dumneavoastră vă uitați la ei în mod

pasiv la cât de bine se simt. Ei câștigă bani pentru asta, în timp ce voi nu.

Nu e nimic *rău* în a te uita din când în când la alți oameni care fac ceea ce le place. Însă în zilele noastre, o familie obișnuită se ocupă cu asta *șapte ore* pe zi! Trăiesc ei de acea parte a ecranului care să îi facă să progreseze în viață? (Marii distribuitori de publicitate speră că nu.)

Iată un test care vă va ajuta să vă dați seama dacă televizorul vă motivează mai mult decât cărțile: încercați să vă amintiți ce ați văzut la televizor cu o lună în urmă. Gândiți-vă intens. Ce efect au avut acele emisiuni asupra părții creative a creierului dumneavoastră? Acum, gândiți-vă la cartea pe care ați citit-o cu o lună în urmă. Sau chiar la revista pe care ați citit-o săptămâna trecută. Care dintre acestea a lăsat o impresie mai puternică și mai de valoare? Care dintre aceste forme de distracție v-a condus mai mult în direcția automotivării?

Astăzi, fascinația crescândă a Internetului constituie un progres față de televiziune, mai ales dacă sunteți interactivi. Comunicarea pe canalele de chat care îndeamnă la gândire, precum și trimiterea și primirea de mesaje electronice contribuie amândouă la dezvoltarea creierului. Televiziunea face exact contrariul.

Groucho Marx spunea odată că i se pare că televiziunea este foarte educativă. „De fiecare dată când cineva deschide televizorul, spunea el, mă duc în camera cealaltă să citesc o carte."

23

Evadați din cușca sufletului

Societatea ne încurajează să căutăm confortul. O mulțime de produse și servicii, cărora li se face reclamă zi și noapte, au menirea de a ne spori confortul și de a ne diminua încercările cărora suntem nevoiți să le facem față.

Și totuși, doar aceste *provocări* ne fac să progresăm. Doar *provocările* sunt capabile să ne testeze calitățile și să ne facă mai buni. Doar încercările și automotivarea de a ne supune lor ne vor transforma. Orice încercare prin care trecem constituie o ocazie de a ne crea un eu mai competent.

Depinde, deci, doar de dumneavoastră să căutați în permanență noi încercări prin care să vă automotivați. Și depinde de dumneavoastră să vă dați seama la timp că excesul de confort vă îngroapă de vii. Depinde de dumneavoastră să vă dați seama că vă petreceți viața, după cum spunea poetul William Olsen, ca o floare „bătută de vânturi".

Folosiți-vă de confortul de care dispuneți ca să vă odihniți, nu ca să trăiți în el. Folosiți-vă de el în mod conștient pentru a vă relaxa și a vă reîncărca bateriile, în

vreme ce vă pregătiți mintal pentru încercarea următoare. Însă dacă alegeți să trăiți exclusiv în confort, pentru totdeauna, acesta va deveni ceea ce cântărețul de rock Sting numește „o cușcă a sufletului". Evadați. Luați-vă zborul. Experimentați ceea ce sugera filozoful Fichte: „A fi liber nu înseamnă nimic. A deveni liber este ceva paradisiac."

24

Faceți-vă propriul joc

Alcătuiți-vă propriul plan de joc în viață. Lăsați jocul să vă dea replica, și nu invers. Fiți ca Bill Walsh, fostul antrenor principal de la San Francisco 49ers. Toată lumea îl considera un excentric pentru că își planifica în detaliu meciurile dinainte. Cei mai mulți antrenori sunt tentați să aștepte să vadă cum decurge jocul, apoi reacționează la mișcările echipei adverse. Nu și Bill Walsh. Walsh umplea tabla cu o listă imensă de variante de joc pe care echipa sa urma să le adopte, în orice situație. Voia ca cealaltă echipă să răspundă la jocul *lui*.

Walsh a câștigat o mulțime de campionate cu această metodă anticipativă total neortodoxă. Însă, de fapt, nu a făcut decât să scoată în evidență diferența crucială între a crea și a reacționa.

Vă puteți pune la punct propriile planuri dinainte, astfel încât viața să fie cea care *vă* răspunde. Dacă vă puteți asuma ideea că, în orice moment, viața dumneavoastră este fie o creație, fie o reacție, vă puteți reaminti în permanență să fiți creativi și prevăzători. „Creație" și „reacție" conțin exact aceleași litere: sunt anagrame.

(Poate tocmai de aceea oamenii alunecă atât de repede de la una la alta).

Mulți dintre noi petrec zile întregi reacționând, fără să-și dea seama de asta. Ne trezim dimineața reacționând la știrile de la radioul cu ceas. Apoi reacționăm la senzațiile din corpul nostru. Apoi începem să reacționăm la soțiile sau la copiii noștri. Curând, ajungem în mașină și reacționăm la trafic, claxonând și gesticulând. Apoi, la serviciu, vedem un e-mail pe computer și reacționăm la el. Reacționăm la clienți idioți și la șefi insensibili, care intervin în viața noastră. În timpul pauzei de prânz, reacționăm față de chelnerița de la restaurant.

Această obișnuință de a reacționa se menține toată ziua și în fiecare zi. Devenim portari în jocul de hochei al vieții și nu facem decât să respingem în permanență pucurile care vin spre noi.

E timpul să ocupăm o altă poziție în joc. E timpul să zburăm pe deasupra gheții cu pucul la crosă, gata să înscriem noi la cealaltă poartă.

Robert Fritz, care a scris câteva dintre cele mai profunde și folositoare cărți despre diferența dintre creație și reacție, spune: „Când însăși viața dumneavoastră devine subiectul principal al procesului de creație, se deschide atunci o experiență cu totul nouă, una în care aveți de-a face direct cu viața și cu esența ei".

Planificați-vă ziua în același fel în care Bill Walsh își planifica meciurile de fotbal. Priviți sarcinile pe care le aveți de îndeplinit ca pe tot atâtea reprize pe care le aveți de jucat. Vă veți simți implicați în viața dumneavoastră și în esența ei intimă, pentru că veți provoca lumea să vă răspundă. Dacă veți face asta, viața pe care o veți trăi nu va fi o întâmplare. După cum spune un vechi proverb evreiesc, „o persoană care nu face o alegere, face prin asta o alegere".

25

Descoperiți-l pe Einstein în interior

Următoarea dată când veți vedea o fotografie a lui Albert Einstein realizați că, de fapt, este vorba de dumneavoastră înșivă. Uitați-vă la Albert Einstein și spuneți: „Iată-mă".

Orice ființă umană poartă în ea un potențial geniu. Nu trebuie să fiți buni la matematică sau la fizică pentru a experimenta geniul în gândirea dumneavoastră. Pentru a trăi nivelul de creativitate al gândirii lui Einstein, tot ceea ce trebuie să faceți este să vă puneți la lucru imaginația în mod constant.

Totuși, aceasta este o recomandare greu de urmat de către adulți, pentru că adulții s-au obișnuit să-și folosească imaginația pentru un singur lucru: a-și face griji. Adulții nu fac toată ziua altceva decât să vizualizeze scenarii catastrofale. Întreaga lor energie imaginativă este canalizată înspre vizualizarea cât mai colorată a lucrurilor de care se tem.

Ceea ce nu înțeleg ei este că a-ți face griji constituie o *utilizare greșită* a imaginației. Imaginația umană a fost menită pentru lucruri mai bune. Oamenii care își pun la lucru imaginația pentru a crea ajung adesea să realizeze lucruri la care cei care doar își fac griji de-abia dacă visează, chiar dacă aceștia din urmă posedă IQ-uri superioare. Oamenii care obișnuiesc să își pună imaginația la lucru sunt adesea gratulați de către colegii lor cu apelativul de „genii", de parcă „geniul" ar fi o caracteristică genetică. I-am înțelege mai bine dacă i-am privi ca oameni deprinși să-și *acceseze* geniul.

Recunoașterea puterii geniului în fiecare dintre noi l-a făcut pe Napoleon să spună: „Imaginația conduce lumea".

Copiii își folosesc din instinct imaginația așa cum trebuie. Visează cu ochii deschiși și inventează. Când erați copii, ziua credeați în visatul cu ochii deschiși, iar noaptea navigați pe un ocean de vise.

Dacă vă întoarceți la acea stare de încredere în sine și de vis, veți avea plăcuta supriză de a constata că sunteți perfect capabil să veniți cu o sumedenie de soluții inovatoare și eficiente la problemele dumneavoastră.

Einstein obișnuia să spună: „Imaginația este mai importantă decât cunoașterea". Când am auzit pentru prima oară că el a spus acest lucru, n-am înțeles ce a vrut să spună. Crezusem dintotdeauna că progresul în *cunoaștere* era răspunsul la fiecare problemă dificilă. Mă gândeam că dacă aș putea să mai învăț câteva lucruri importante, atunci totul ar fi în regulă. Ceea ce nu realizam era că singurul lucru pe care trebuia să-l învăț nu era cunoașterea, ci deprinderea. Deprinderea de a-mi folosi în mod activ imaginația.

Odată ce am învățat această deprindere, prima sarcină a fost să încep să-mi imaginez cine vreau să fiu. Compozitorul Fred Knipe a scris odată un cântec despre asta. Cântecul era pentru coloana sonoră a unui clip destinat adolescenților, în care era vorba despre cum aceștia tre-

buie să se vizualizeze pe ei înșiși reușind în ceea ce își propun să facă:

„Acesta ești tu / în cele mai nebunești vise ale tale / făcând cele mai nebunești lucruri / pe care nimeni nu le mai poate face. Dacă vei continua / să păstrezi cu dragoste aceste vise / cele mai nebunești vise / ți-l vei împlini pe al tău."

Pentru a ne împlini visurile proprii, trebuie să ne dezvoltăm și să ne întărim capacitatea de a visa. A visa, în sens activ, înseamnă a munci din greu. A munci la macheta viitorului tău. E nevoie de încredere și de curaj. Însă cel mai bun lucru în privința visatului activ nu provine din realizarea scopului într-un final, ci din starea pe care visul i-o induce celui care visează.

Uitați pentru moment de împlinirea întocmai a visului. Concentrați-vă strict asupra visului în sine. Prin simpla urmărire a visului, *dumneavoastră înșivă* deveniți autentici.

26

Întâmpinați-vă frica

Secretul cel mai bine păstrat al acestei lumi este acela că de cealaltă parte a lucrului de care vă temeți vă așteaptă ceva bun și folositor pentru dumneavoastră. Dacă reușiți să vă învingeți cât de puțin teama, încrederea dumneavoastră în puterea de a vă crea propria viață va crește.

Generalul George Patton spunea: „Teama ucide mai mulți oameni decât moartea". Moartea ne ucide o singură dată și, de obicei, nici măcar nu ne dăm seama de asta. Însă frica ne ucide iar și iar, subtil, uneori, brutal, altă dată. Însă dacă ne încăpățânăm să eludăm spaimele, ele ne vor hăitui ca niște câini de vânătoare. Cel mai rău lucru pe care îl putem face este să închidem ochii și să pretindem că ele nu există.

„Teama și suferința, spune psihologul Nathaniel Branden, trebuie considerate ca fiind îndemnuri nu să închidem ochii, ci să îi deschidem mai bine." Închizând ochii, vom sfârși în obscuritatea confortului, îngropați de vii.

Biografia lui Janis Joplin, în care se povestește moartea ei datorată alcoolului și drogurilor, se intitulează în mod inspirat *Buried Alive* (*Îngropată de vie*). Pentru Janis,

ca și pentru mulți oameni cu o viață la fel de tulbure ca a ei, alcoolul a constituit un antidot artificial, și în cele din urmă tragic, pentru spaimă. Nu este o întâmplare faptul că pe vremuri, whiskey-ului i se spunea, în argoul contrabandiștilor, „curaj fals".

A existat o perioadă în viața mea, nu cu mulți ani în urmă, când cel mai tare mă temeam de momentele când trebuia să vorbesc în public. Nu mă ajuta deloc faptul că teama de a vorbi în public era, statistic vorbind, spaima numărul unu a oamenilor, mai mare chiar decât frica de moarte. Acest lucru l-a făcut pe actorul de comedie Jerry Seinfeld să sublinieze că cei mai mulți oameni ar prefera mai degrabă să se afle în sicriu decât să spună ei necrologul.

Pentru mine, problema era încă și mai adâncă. Când eram copil, îmi era imposibil să fac rezumate orale ale cărților pe care le citeam. Mă rugam de profesoara mea să mă scutească de asta. Mă ofeream să fac două, chiar trei rezumate *scrise* pentru a nu fi nevoit să fac unul oral.

Cu toate acestea, cu timpul, am ajuns să-mi doresc mai mult decât orice să devin orator. Visul meu era să-i învăț pe oamenii de pretutindeni ideile care duc la automotivare, ideile pe care le asimilasem și eu la rândul meu. Dar cum să fac asta de vreme ce tracul mă paraliza?

Apoi, într-o zi, în timp ce conduceam spre Phoenix și butonam la radio ca să găsesc muzică bună, am dat din întâmplare peste un post religios, unde un predicator histrionic urla: „Întâmpinați-vă frica! Alergați direct către ea!" M-am grăbit să schimb postul, dar era deja prea târziu. Am știut în sinea mea că tocmai auzisem ceea ce aveam nevoie să aud. Indiferent de postul de radio la care mă opream, nu auzeam decât cuvintele nebunului: „Întâmpinați-vă frica!"

A doua zi, tot nu reușeam să mi le scot din minte, așa că mi-am sunat o prietenă actriță. Am rugat-o să mă ajute să urmez un curs de actorie despre care îmi povestise ea mai demult. I-am spus că mă consideram pregătit să-mi depășesc teama de a mă produce în fața oamenilor.

Deși am trecut peste primele săptămâni de cursuri într-o stare de profundă anxietate, nu aveam cum să scap altfel de frică. Nu mai aveam cum să-mi ocolesc spaima, cu cât fugeam mai mult de ea, cu atât devenea mai persistentă. Am știut că trebuie să mă întorc către ea și să o *întâmpin*, altfel nu voi mai scăpa niciodată de prezența ei.

Emerson spunea odată: „Curajul de a face un lucru vine în cea mai mare măsură din faptul că l-ai mai făcut și altă dată." Curând, această maximă s-a verificat în privința spaimei mele de a vorbi în public. Teama de a face ceva se poate vindeca doar făcând lucrul de care îți este teamă. Încrederea în mine însumi a început să se construiască încet-încet, pe măsură ce făceam acel lucru iar și iar.

Euforia pe care o resimțim după ce reușim să trecem de furcile caudine ale spaimei este cel mai energizant sentiment din lume. De fiecare dată când vă aflați într-o stare depresivă, gândiți-vă la ceva de care vă este frică, faceți acel lucru și vedeți ce se întâmplă.

27

Creați o modalitate proprie de interacțiune

Este imposibil să vă creați adevăratul eu fără să stabiliți relații în decursul acestui proces. Relațiile sunt peste tot. Relațiile *sunt* totul.

„Relația nu are sfârșit, spunea liderul spiritual indian Krishnamurti. Anumite relații particulare pot lua sfârșit, dar relația în sine niciodată. A fi înseamnă a fi în relație."

Am ținut de multe ori, pentru diferite corporații, seminarii alcătuite din patru părți. Primele trei părți se axau pe automotivare, iar finalul se referea la construirea relațiilor. Uneori, directorii executivi mă întrebau direct, înainte de începerea cursurilor, dacă acest program nu era cumva prea dezechilibrat.

„N-ar trebui oare să acorzi mai mult timp construirii relațiilor? mă întreabau ei. Până la urmă, lucrul în echipă și relațiile cu clienții sunt cu siguranță mai importante decât automotivarea."

Eu rămân la programul meu. Nu putem relaționa cu ceilalți dacă avem o proastă relație cu noi înșine. Pe primul loc trebuie să se afle angajamentul nostru personal

față de automotivare. Pentru că se pune întrebarea: cine și-ar dori să aibă o relație cu cineva care nu este deloc motivat?

Când ajungem la partea a patra, la construirea relațiilor, accentul se pune pe creativitate. Creativitatea este cel mai neglijat și, cu toate acestea, cel mai util aspect al construirii relațiilor.

În cadrul relațiilor pe care le stabilim, cei mai mulți dintre noi se bazează mai curând pe emoții decât pe gândire. Însă a pune pe primul loc emoțiile în dauna gândirii ne conduce în acea situație total neproductivă pe care Colin Wilson o descrie ca fiind pe dos.

Atunci când privim relațiile ca pe tot atâtea oportunități de a fi creativi, acestea nu pot decât să se îmbunătățească. Iar atunci când relațiile noastre devin mai bune, suntem cu atât mai motivați.

Fiica mea mai mică, Margie, era în clasa a patra atunci când o colegă foarte timidă i-a făcut din greșeală un semn mare pe nas cu un marker negru, din acelea care nu se șterg. Mulți copii din clasă au arătat-o cu degetul și au început să râdă. Fetița a izbucnit în cele din urmă în lacrimi de rușine.

La un moment dat, Margie s-a dus spre ea pentru a încerca să o împace cât de cât. (Povestea mi-a fost relatată de profesoara lui Margie, care era plină de uimire.) În mod spontan, Margie a luat markerul și i-a făcut la rândul ei un semn pe nas, iar apoi a întins markerul altui coleg de clasă spunând: „Mie îmi place nasul meu așa. Dar tu?"

În câteva momente, toată clasa avea semne negre pe nas, iar fata care începuse să plângă acum râdea. În pauză, toți cei din clasa lui Margie au ieșit în curtea școlii cu semne negre pe nas și au fost invidiați de toată școala, care vedea în asta ceva neobișnuit și „mișto".

Găsesc interesantă această poveste, căci ea arată cum și-a folosit Margie creativitatea și cum a judecat mai mult cu mintea decât cu emoțiile pentru a rezolva o problemă. Și-a folosit creierul într-un mod superior, făcând ceva inteligent. Dacă s-ar fi folosit de sentimentele ei pentru a judeca situația, probabil că s-ar fi înfuriat pe colegi pentru că râdeau de fata aceea, ar fi fost tristă sau deprimată.

De fiecare dată când abordați cu ajutorul gândirii o problemă de relaționare, aveți posibilități nelimitate de a fi creativi. Și invers, atunci când judecați cu inima, riscați să perpetuați problema și să nu mai scăpați de ea niciodată.

Aceasta nu înseamnă că trebuie să încetați să aveți sentimente, orice fel de sentimente. Dimpotrivă, trebuie să simțiți totul! Observați-vă sentimentele. Feriți-vă însă să gândiți cu ele. Când aveți de rezolvat o problemă de relaționare, activați-vă partea cea mai creativă din dumneavoastră. Vă veți da seama curând că noi suntem cei care creăm relațiile din viața noastră; ele nu se întâmplă pur și simplu.

„Fiecare dintre noi este un înger cu o singură aripă, spunea artistul italian Luciano de Crescenzo, și putem zbura doar dacă ne îmbrățișăm unii pe alții."

28

Încercați ascultarea interactivă

Principiul interactivității ca generator de creativitate nu se limitează la jocuri pe calculator și canale de chat. Odată ce devenim pe deplin conștienți de acest principiu, putem descoperi în orice domeniu noi modalități de a fi creativi. Până și discuțiile cu prietenii și cu familia pot deveni mai interactive decât erau odată.

Cu toții avem anumiți parteneri de afaceri sau membri ai familiei la care ne raportăm ca la niște televizoare. În timp ce ne vorbesc, avem sentimentul că știm deja ce ne vor spune. Acest lucru ne scade propriul nivel de conștientizare și face să se instaleze în noi o anumită formă de lene mintală.

Dacă în trecut n-am făcut decât să suportăm pasivi monoloagele altora, putem acum să începem să dăm dovadă de mai multă interactivitate. În trecut, ne-am punctat momentele de ascultare pasivă cu fraze și cuvinte fără sens, cum ar fi „exact" sau „așa e", fără însă să fi ascultat cu adevărat. Însă această atitudine pasivă ne sărăcește, atât pe noi, cât și pe cei pe care îi ascultăm.

„Faptul de a fi ascultați, scria Brenda Ueland, ne creează, ne face să ne deschidem. Ideile încep să se formeze în noi și să prindă viață."

Cu cât întrebările noastre devin mai inteligente, cu atât conversațiile noastre sunt mai interactive. Căutați tot timpul ocazii de a fi interactivi, pentru a deveni din ce în ce mai motivați.

29

Recunoașteți-vă voința

Nici nu vă imaginați câți oameni mi-au spus că nu au voință. Și dumneavoastră credeți la fel despre propria persoană? Dacă considerați că nu aveți voință, nu faceți decât să vă subminați succesul. Toată lumea are voință. Pentru a citi această frază, e nevoie de voință.

În consecință, primul pas în dezvoltarea voinței este acceptarea faptului că există. Faptul că aveți voință este la fel de sigur ca și faptul că sunteți în viață.

Dacă cineva ar pune o mare greutate din metal pe podea, în fața dumneavoastră, cerându-vă să o ridicați, știind că nu puteți face asta, nu spuneți: „Nu am putere", ci „Nu am *destulă* putere".

„Nu am destulă putere" este o exprimare mai adecvată, întrucât implică faptul că ați *putea* avea destulă putere dacă v-ați antrena suficient. Înseamnă, de asemenea, că *aveți într-adevăr putere*.

La fel se întâmplă și cu voința. Bineînțeles că aveți voință. Atunci când luați o bucată de prăjitură care vi se oferă, asta nu se întâmplă pentru că nu aveți voință. Ci pentru că ați ales să nu vă folosiți de ea în acel moment.

Primul pas în dezvoltarea voinței este celebrarea faptului că o posedați. Aveți voință la fel ca și acel mușchi din brațul dumneavoastră. Poate că nu e un mușchi prea puternic, dar îl aveți.

Al doilea pas este să conștientizați faptul că stă în puterea dumneavoastră să vă dezvoltați voința, ca și mușchiul din braț. De dumneavoastră depinde dacă acel mușchi devine puternic sau se atrofiază, și nu de cine știe ce factori exteriori. Voința este un proces volitiv deliberat.

Când am terminat facultatea și m-am dus în armată, unul dintre motivele care m-au determinat să fac asta a fost acela că m-am gândit că îmi va dezvolta autodisciplina. Însă, de fapt, nu eram conștient de prefixul „auto" din cuvântul „autodisciplină". Voiam ca disciplina să îmi fie *dată* de altcineva. Am descoperit în unitate că nimeni nu îți dă pur și simplu voință și autodisciplină. Sergentul putea fi convingător și încurajator (sau înspăimântător, uneori), dar nu putea să mă determine să fac nimic înainte ca eu să decid asta. Nimic nu se întâmpla înainte ca eu să generez voința de a face acel lucru.

Promiteți-vă dumneavoastră înșivă să fiți sinceri și fără ocolișuri în privința voinței proprii. Ea se află întotdeauna în dumneavoastră.

30

Îndepliniți-vă micile ritualuri

Priviți-vă pe dumneavoastră înșivă ca pe niște șamani sau vraci care trebuie să danseze și să cânte pentru a declanșa procesul de vindecare.

Puneți-vă la punct un ritual care să fie al dumneavoastră și numai al dumneavoastră, un ritual care va reprezenta scurtătura către automotivare.

Urmărind aceste modalități diverse de a vă motiva, probabil ați observat că, adesea, acțiunea este cheia. *A face ceva* este ceea ce trebuie pentru a face ceva. Este o lege a universului: un obiect aflat în mișcare rămâne în mișcare.

Marele jucător de baschet Jack Twyman obișnuia să își înceapă fiecare ședință de antrenament ajungând mai devreme pe teren și aruncând de 200 de ori la coș. Trebuiau să fie întotdeauna 200 de aruncări, pe care le număra, și nu conta dacă simțea că își intrase în mână după 20 sau 30 de aruncări. Trebuia să arunce de 200 de ori. Era ritualul său, ritual care îl introducea întotdeauna într-o stare de automotivare care se menținea pe tot parcursul antrenamentului sau al jocului.

Prietenul meu Fred Knipe, acum scriitor și comic de televiziune, câștigător al premiului Emmy, face un lucru pe care îl numește „condusul mașinii în căutarea ideilor". Când are de îndeplinit un proiect major de creație, se suie în mașină și merge prin deșertul de lângă Tucson până încep să-i vină idei. Teoria sa este că actul de a conduce mașina ține ocupată partea din stânga a creierului, cea în care se adună anxietățile, astfel încât partea din dreapta este liberă să sugereze idei. Este ca și cum i-ați da copilului dumneavoastră niște jucării cu care să se joace în timp ce vă verificați e-mailurile.

În cartea sa despre compoziție, *Write from the Heart* (*A scrie din inimă*), John Stewart vorbește despre compozitorul și aranjorul Glenn Gould, care avea un ritual pentru găsirea unei melodii sau a unei teme muzicale noi, în momentele în care se simțea blocat și sterp. Dădea drumul la două sau trei aparate de radio în același timp, fiecare redând un alt post. Își compunea propria muzică ascultând muzica de la cele trei radiouri. Acest fapt îi scurtcircuita nivelul conștient al minții și îi elibera subconștientul creativ. Supraîncărca partea din stânga a creierului, astfel încât partea din dreapta să poată să se deschidă și să creeze fără cenzura rațiunii.

Ritualul meu personal pentru declanșarea stării de automotivare constă în plimbare. De multe ori în viața mea m-am confruntat cu probleme care păreau mult prea complicate pentru a încerca să faci ceva în privința lor, iar ritualul meu era să scot problema la o lungă plimbare. Uneori, mă plimbam ore întregi. În timpul acestor plimbări, la un moment dat, soluția apărea de nicăieri, o idee despre acțiunea care urma să rezolve rapid problema.

Unul dintre motivele pentru care consider că ritualurile funcționează este acela că ritualul înseamnă acțiune. A urma un ritual înseamnă să declanșezi o acțiune care va duce la găsirea soluției. Vraciul care dansează face deja ceva.

Puneți-vă la punct mici ritualuri personale, care vor acționa ca niște declanșatoare mintale. Vă vor face să acționați înainte „să vă vină cheful" să acționați. Ritualurile sunt menite să vă înfrângă ezitarea înnăscută, astfel încât să deveniți motivați într-un mod previzibil și controlabil.

Dacă nu sunteți scriitor, poet sau pictor, s-ar putea să considerați că acest exercițiu este inaplicabil și inutil. Însă aici avem de a face cu o opinie falsă în privința naturii creativității. De fapt, întreaga viață vă aparține pentru a o crea. Nu există profesii „creative", diferite de celelalte, ca și cum ar face parte din cine știe ce club exclusivist.

Martin Luther King Jr. obișnuia să spună: „Fiți artiști în tot ceea ce faceți. Dacă sunteți măturători de stradă, încercați să fiți un Michelangelo al măturătorilor de stradă!"

31
Regăsiți originea fericirii

Cei mai mulți oameni consideră că se simt bine de îndată ce își ating un scop. Ei cred că fericirea e undeva *în afară*, poate că nici măcar foarte departe, dar, în orice caz, undeva în afară.

Dacă vă interziceți să vă simțiți bine până ce nu atingeți un anumit scop, s-ar putea ca asta să nu se întâmple niciodată. Și sunteți tot timpul conștienți că vă străduiți pentru ceva care s-ar putea să nu se întâmple niciodată. În consecință, legându-vă în mod direct fericirea de ceva ce nu posedați încă, nu faceți decât să vă subminați capacitatea de a vă crea dumneavoastră înșivă fericirea.

O mulțime de oameni se folosesc de *nefericirea* personală ca de o unealtă, ca de o dovadă a sincerității și compasiunii lor. Cu toate acestea, după cum subliniază cu elocință Barry Kaufman în *To Love Is to Be Happy With* (*A iubi înseamnă a fi fericit cu cineva*), nu este necesar să fii nefericit. Poți fi în același timp fericit și sincer. Poți fi fericit și totodată plin de compasiune. De fapt, a iubi pe cineva fiind *ne*fericit nu seamănă deloc a iubire.

„Iubirea, spune marele maestru spiritual american Emmet Fox, este cea care joacă rolul."

Compozitorul Fred Knipe mi-a vorbit de curând despre cum uzează și abuzează oamenii de nefericire. Mi-a spus că mi-a alcătuit o listă cu motivele secrete pentru care oamenii cred că *ar trebui* să se simtă prost.

„Dacă mă simt prost, asta înseamnă că sunt un om bun, mi-a spus el. Or, dacă mă simt prost, înseamnă că sunt responsabil. Dacă mă simt prost, nu fac rău nimănui. Dacă mă simt prost, înseamnă că îmi pasă de ceilalți. Poate că, dacă mă simt prost, asta înseamnă că sunt realist și lucid. Dacă mă simt prost, înseamnă că mă ocup de ceva."

Această listă ne oferă motive puternice pentru a fi *nefericiți*. Însă, după cum spunea mereu Werner Erhard (pionier în domeniul transformării personale) în binecunoscutele sale seminarii *est*, fericirea este un loc din care vii, nu unul spre care te îndrepți.

L-am văzut odată pe Larry King intervievându-l pe Werner Erhard prin satelit din Rusia, acolo unde Erhard trăia și muncea. Erhard spusese că s-ar putea să se întoarcă curând în Statele Unite, iar Larry King l-a întrebat dacă această perspectivă a întoarcerii îl făcea fericit.

Erhard a făcut o pauză, fiind deranjat de întrebare, întrucât în viziunea sa asupra vieții nu există nimic care să ne *facă* fericiți. În cele din urmă, a spus: „Larry, sunt deja fericit. Nu există nimic care să mă facă fericit, pentru că eu mă îndrept întotdeauna dinspre fericire spre ceea ce fac".

Fericirea este un drept pe care îl avem din naștere. Ea nu trebuie să depindă de ceea ce obținem sau realizăm. Începeți prin a fi fericiți și folosiți-vă de fericire pentru a conferi bucurie automotivării pe *tot parcursul drumului*, și nu doar atunci când încheiați ceva.

32

Fiți propriii dumneavoastră discipoli

Deci, de ce *susțin* că nu am voință? Să fie oare o dorință greșită de a mă autoproteja? Obțin o răsplată secretă pentru faptul că spun că nu am voință? Poate că dacă neg în mod absolut existența voinței, din acel moment nu mai sunt responsabil pentru dezvoltarea ei. Ea iese din viața mea! Ce ușurare!

Însă aici apare tragedia. Dezvoltarea și folosirea voinței constituie modul cel mai direct de a accede la fericire și motivare care îmi poate fi oferit. Pe scurt, negându-i existența, nu fac decât să îmi ucid spiritul.

Mulți oameni privesc voința și autodisciplina ca pe ceva ce seamănă cu autoflagelarea. Conferindu-i această conotație negativă, ei nu mai au chef să și-o dezvolte. Însă scriitorul Willian Bennett ne prezintă o altă modalitate de a o concepe. Autodisciplina, notează el în *The Book of Virtues (Cartea virtuților)*, vine de la cuvântul „discipol". Atunci când dai dovadă de autodisciplină, nu faci altceva decât să devii propriul tău discipol în materie de voință.

Odată ce ai luat această decizie, aventura vieții tale devine și mai interesantă. Începi să te consideri o persoană mai puternică. Respectul față de tine însuți crește.

Filozoful american Ralph Waldo Emerson obișnuia să vorbească despre luptătorii din insula Sandwich, care credeau că, atunci când ucid un inamic, curajul acestuia trece în corpul războinicului care l-a ucis. Emerson spunea că același lucru se întâmplă cu noi atunci când spunem nu unei ispite. Puterea acelei ispite moarte ni se transmite nouă și ne întărește voința.

Atunci când rezistăm în fața unei tentații minore, cantitatea de forță pe care o câștigăm este mică. Atunci când rezistăm în fața unei tentații enorme, câștigăm o cantitate imensă de forță.

William James ne recomandă să facem zilnic cel puțin două lucruri pe care nu vrem să le facem — din simplul motiv că nu vrem să facem acele lucruri — pentru a ne menține voința trează. În felul acesta, voința noastră își păstrează luciditatea și vigilența.

33

Folosiți-vă de cuvinte

Dacă asociați cuvântul „voință" cu lucruri negative, cum ar fi autoflagelarea sau negarea de sine, hotărârea personală de a vă dezvolta această capacitate slăbește. Pentru a vă stimula hotărârea, este util să vă gândiți la alte asociații de cuvinte.

Pentru cei care ridică greutăți, *căderea înseamnă succes*. Mușchii lor nu se dezvoltă decât atunci când ridică greutăți din ce în ce mai mari, până în momentul în care se află pe punctul de a le „cădea" din mâini. Ei s-au autoprogramat, prin repetiție, să folosească cuvântul „cădere" într-un sens pozitiv.

De asemenea, ceea ce noi numim „durere", ei numesc în sens pozitiv: „arderea". A ajunge la „ardere" este însuși scopul acțiunii! Îi veți auzi pe culturiști strigând unul la altul: „Arde-i până la capăt!" Utilizând în mod conștient un limbaj al motivației, ei capătă acces la forța din interiorul lor prin intermediul voinței.

Filozoful și învățătorul zen Alan Watts ura și el cuvântul „disciplină" din cauza multiplelor conotații negative ale acestuia. Cu toate acestea, el știa că singura modalitate prin care poți îndeplini orice activitate cu

plăcere este disciplina. Așa că a înlocuit cuvântul „disciplină" cu „pricepere" și, făcând asta, și-a dezvoltat simțul autodisciplinei.

Limbajul este o sursă de putere, așa că e bine să fiți conștienți de potențialul creativ al acestuia și să vă folosiți de el în direcția dezvoltării personale.

34

Programați-vă biocomputerul

Dacă sunteți un consumator regulat de programe de știri, înseamnă că practicați un cult extrem de manipulant și hipnotic. Aveți nevoie să fiți de-„programați".

Începeți prin a vă schimba modul de raportare la știri, bârfe mondene și programe de televiziune șocante. Scoteți-vă din „program" toate gândurile negative, cinice și sceptice pe care acum le lăsați să vă pătrundă în minte atunci când ascultați știrile în mod necritic și neselectiv.

„Femeie decapitată descoperită într-un club de streap-tease!"

Acesta este un titlu apărut într-un cotidian din New York. Am lucrat pentru un ziar și îmi aduc aminte cât de mult se străduiau editorii să găsească cele mai șocante povești.

Știrile nu sunt de fapt știri. Ci *știri proaste*. Este vorba de un șoc indus în mod deliberat. Cu cât acceptați mai mult că acestea sunt adevăratele știri, cu atât mai mult ajungeți să credeți că „așa stau lucrurile" și deveniți din ce în ce mai cinici și mai sceptici.

Dacă am realiza cu exactitate cât de multă vulgaritate, pesimism și negativism manipulator conțin în mod

deliberat cotidienele, cele mai multe dintre emisiunile de televiziune și filmele de la Hollywood, am rezista tentației de a ne invada creierul cu acest gunoi. Cei mai mulți dintre noi sunt mai grijulii cu benzina pe care o pun în rezervorul mașinii decât cu ceea ce lasă să le pătrundă în minte în fiecare seară. Ne hrănim în mod pasiv cu povești despre crime și violențe, fără să ne dăm seama în mod conștient de alegerea pe care o facem.

Cum putem schimba asta? Făcându-ne griji în această privință? Nu. Mai degrabă decât să ne lamentăm cu privire la lucrurile pe care le-am vrea schimbate în lume, este mult mai motivant să asimilăm cuvintele lui Gandhi, care spunea: „*Voi* trebuie să *fiți* schimbarea pe care o doriți".

Scriitorul și muzicianul din San Francisco Gary Lachman a scris un eseu captivant intitulat *Respingerea lumii și criminalii romantici*, în care observa: „Persoane de teapa lui Ted Bundy sunt cele care se bucură de mediatizare, și nu miile de oameni care muncesc la transformarea lor pozitivă, în liniște și anonimat. Influența acestora din urmă, și nu a celor precum Ted Bundy, va modifica fața secolului care vine".

Adesea, nu putem scăpa de știrile despre crime și scandaluri, așa că este important să le asimilăm într-un mod care să le neutralizeze efectul negativ. Facem asta destul de bine atunci când ne uităm la tabloidele din supermarketuri. Zâmbim chiar înainte de a citi că la Casa Albă locuiesc extratereștri. Trebuie să adoptăm aceeași atitudine și în fața a ceea ce trece drept „presă serioasă".

Odată ce devenim pricepuți în a evita aspectele negative ale presei din ziua de azi, putem face un pas mai departe: să ne creăm propriile știri. Să fim propria noastră știre de senzație. Nu așteptați de la presă să vă spună ce se întâmplă în viața dumneavoastră. *Trăiți* ceea ce vi se întâmplă.

35

Trăiți în prezent

Învățați-vă să fiți treji și deschiși față de momentul prezent. Nu trăiți în trecut (doar dacă nu cumva vă place să vă simțiți vinovați) și nu vă faceți griji pentru viitor (doar dacă nu cumva vă place spaima), ci rămâneți concentrați asupra zilei de azi (dacă cumva vreți să fiți fericiți).

„Până nu ești în stare să-ți îndrepți atenția și s-o menții în direcția dorită, spunea Emmet Fox, nu se poate spune că ești stăpân pe tine. Nu vei fi niciodată fericit până ce nu vei fi capabil să hotărăști la ce te vei gândi în ora următoare."

Există un timp al visurilor, al planurilor și al determinării creative a scopurilor de urmărit. Însă odată ce ați terminat cu toate astea, învățați să trăiți aici și acum. Priviți-vă întreaga viață ca fiind concentrată în această oră. Faceți în așa fel încât microcosmosul să devină macrocosmos. Trăiți cuvintele poetului William Blake, felul în care el descrie iluminarea:

„Să vezi o lume într-un grăunte de nisip
și cerul într-o floare de câmp

cuprinde infinitul în palmă
și eternitatea într-o oră".

Sir Walter Scott spunea că ar da ani întregi dintr-o viață petrecută în stagnare și rutină pentru *„o oră* plină de fapte glorioase și de nobile riscuri".

Este uimitor ce pot realiza oamenii care învăță să se relaxeze, să fie atenți, să se concentreze, prețuind clipa prezentă și oportunitățile conținute în ea.

Se spune că în America se cultivă prețuirea artei, în vreme ce în Japonia se cultivă arta prețuirii. Și dumneavoastră vă puteți cultiva arta prețuirii. Prețuiți acest moment. Acest moment prezent este plin de oportunități.

Marele filozof francez Voltaire a fost întrebat, pe când se afla pe patul de moarte: „Dacă vi s-ar mai da 24 de ore de viață, cum le-ați trăi?" Voltaire a răspuns: „Una câte una".

36

Fiți buni detectivi

Indiferent cu ce vă ocupați, fiți întotdeauna curioși în viața dumneavoastră profesională. Când vă întâlniți cu cineva, comportați-vă ca un detectiv particular prietenos, dar iscoditor. Puneți întrebări. Puneți apoi întrebări suplimentare. Faceți în așa fel încât răspunsurile pe care le primiți să vă facă încă și mai curios. Faceți ca răspunsurile să sugereze alte întrebări. Această atitudine vă va motiva în cel mai înalt grad și vă va dezvolta conștiința și interesul.

Când pregătiți o întâlnire cu cineva, pregătiți-vă întrebările pe care vreți să i le puneți. Cultivați-vă curiozitatea. Nu rămâneți niciodată în pană de întrebări.

Cei mai mulți dintre noi fac exact invers. Ne pregătim *răspunsurile*. Repetăm ceea ce vom *spune*. Ne șlefuim apariția, ne cultivăm imaginea, fără să ne dăm seama că interlocutorul nostru ar prefera mai degrabă să vorbească decât să ne asculte.

Dacă sunteți oameni de afaceri, știți că atunci când potențialii clienți urmăresc semnarea unui contract de prestări de servicii pe termen lung, ei vor o companie care să fie cu adevărat interesată, care să îi înțeleagă,

care să le fie un bun consultant. Pentru a dovedi că sunteți sincer interesați, trebuie să fiți dumneavoastră cei care puneți cele mai multe întrebări. Pentru a convinge o companie că o înțelegeți, veți pune cele mai bune succesiuni logice de întrebări, bazate de fiecare dată pe răspunsurile primite anterior. Pentru a convinge o companie că puteți fi buni consultanți pe durata contractului, veți depăși concurența prin inventivitatea și cantitatea întrebărilor pe care le puneți. Curiozitatea vă va aduce succesul în afaceri. Însă nu vă puteți baza doar pe întrebări spontane, pe găselnițe de moment. Secretul este să fiți bine pregătiți. Pregătirea întrebărilor este chiar mai importantă decât pregătirea prezentării serviciilor dumneavoastră.

Fostul antrenor de baschet de la Indiana Pacers, Bobby Knight, spunea întotdeauna: „Dorința de a câștiga nu este la fel de importantă ca dorința de a pregăti victoria". Această maximă nu este utilă doar în afaceri. Dacă sunteți pe cale să aveți o discuție importantă cu soția sau copilul dumneavoastră aflat la vârsta adolescenței, este extrem de util să vă pregătiți mai degrabă curiozitatea decât prezentarea.

Când vă pregătiți curiozitatea, veți da întotdeauna senzația că mai aveți o întrebare de pus înainte de a pleca, la fel ca locotenentul Colombo din vechiul serial TV transmis acum în reluare. Personajul interpretat de Peter Falk își dezarma interlocutorii punând o mulțime de întrebări aparent spontane. La fel ca un copil dezorganizat, însă adorabil de inocent, el punea întrebări despre cele mai mărunte detalii. În timp ce se pregătea să plece, se oprea întotdeauna în ușă, ca și cum și-ar fi adus brusc aminte că a uitat să întrebe ceva. „Scuzați-mă, domnule, spunea el. V-ar deranja să vă mai pun o întrebare?"

Marii specialiști în relații publice au învățat că, în cele din urmă, un contract de vânzări este obținut cel mai adesea de compania care se arată cea mai interesată, iar calitatea și cantitatea întrebărilor puse determină nivelul de interes al acesteia. Ați putea considera că nu se aplică atât de strict în cazul dumneavoastră, pentru că nu vă ocupați de afaceri sau de vânzări. Însă rețineți cuvintele lui Robert Louis Stevenson: „Toți trăim din vânzarea unui anumit lucru."

În *Follow the Yellow Brick Road* (*Urmează drumul de cărămidă galbenă*), Richard Saul Wurman scrie despre fizicianul Isidor Isaac Rabi, care a câștigat premiul Nobel punând la punct o tehnică ce le permitea oamenilor de știință din anii '30 să determine structura atomilor și a moleculelor. Rabi a pus succesul lui în fizică pe seama felului în care mama sa îl întâmpina zilnic când se întorcea de la școală: „Ai pus vreo întrebare bună azi, Isaac?"

Punând întrebări în cadrul relațiilor pe care le întrețineți, creați aceste relații și vă automotivați. Nu trebuie să așteptați ca cealaltă persoană să facă primul pas.

37

Îmbogățiți-vă dăruind

Motivați-vă furnizând *altei persoane* ideile necesare pentru automotivare. Puteți avea orice experiență doriți în viață oferind pur și simplu acea experiență altcuiva. John Lennon numea asta „karma instant".

În cele mai multe dintre relații, rămânem concentrați asupra propriilor noastre persoane. Suntem fascinați de felul în care ne manifestăm. Urmărim în permanență ceea ce ne închipuim că gândesc alții despre noi. Trăim ca și cum am fi înconjurați de oglinzi.

Norman Vincent Peale remarca faptul că oamenii timizi sunt cei mai mari egocentrici de pe pământ, fiind atât de concentrați asupra lor înșile. Aceasta se poate verifica urmărind limbajul non-verbal al unei persoane timide. Felul cum se uită în jos, cum se agită tot timpul. Felul în care se învârtesc tot timpul, de parcă ar fi înconjurați de oglinzi.

Atunci când ne concentrăm asupra celui din fața noastră, se întâmplă ceva paradoxal de puternic. Uitând de noi, începem să ne dezvoltăm. Am ținut un seminar întreg asupra acestui subiect.

Spencer Johnson, autorul lucrării *The One-Minute Sales Person* (*Agent de vânzări la minut*), numește acest fenomen „minunatul paradox: mă simt mai bine și am mai mult succes financiar atunci când încetez să îmi propun să obțin ceea ce vreau eu și încep să îi ajut pe ceilalți să obțină ceea ce își doresc".

Dacă vreți să deveniți motivați, concentrați-vă inspirația asupra altei persoane. Vorbiți-i despre puterea pe care o are. Oferiți-i încurajare și sprijin. Îndrumați-o spre automotivare. Și vedeți după aceea ce efect au toate acestea asupra dumneavoastră.



Învățați să veniți din urmă

Drumul spre atingerea scopurilor nu va fi niciodată o linie dreaptă. Ci una frântă și cu multe șicane. Veți urca și veți coborî. Veți face doi pași înainte și unul înapoi.

Acest fel de a înainta este ritmat. E ca un dans. O linie dreaptă nu are ritm.

Cu toate acestea, oamenii se descurajează atunci când li se întâmplă să facă un pas înapoi după ce au făcut doi pași înainte. Li se pare că se prăbușesc și că sunt pe cale să eșueze. Dar lucrurile nu stau de fapt așa. Ei nu fac decât să țină pasul cu ritmul natural al progresului. Odată ce ați înțeles acest ritm, e de preferat să îl urmați decât să vă opuneți lui. Pasul în spate poate fi prevăzut și chiar planificat.

În *Power of Optimism* (*Puterea optimismului*), Alan Loy McGinnis identifică trăsăturile optimiștilor hotărâți, dintre care una importantă este aceea că optimiștii iau întotdeauna în calcul schimbarea și înnoirea. Ei știu dinainte că la un moment dat vor rămâne în pană de energie. „În fizică, spune McGinnis, legea entropiei spune că toate sistemele lăsate nesupravegheate vor intra

în colaps. Organismele se vor dezintegra dacă nu li se oferă energie nouă."

Pesimiștii nu vor să își planifice înnoirea, pentru că nu consideră că ar trebui să existe și așa ceva. Pesimiștii adoptă modelul de gândire „totul sau nimic". Ei se simt întotdeauna ofensați când constată că lumea nu e perfectă. Consideră că a face un pas înapoi constituie ceva negativ pentru proiectul în care sunt angrenați. „Dacă această căsnicie ar fi fost una fericită, atunci n-ar fi fost nevoie să reaprindem flacăra romantismului", ar spune un pesimist, respingând din capul locului ideea unei a doua luni de miere.

Însă un optimist știe că există suișuri și coborâșuri. Iar un optimist nu se sperie și nu se descurajează în fața coborâșurilor. De fapt, un optimist își *planifică* coborâșurile și pune la punct modalități creative de a le face față.

Și dumneavoastră vă puteți programa pașii înapoi. Vă puteți uita pe calendar și puteți aloca timp pentru reînnoire, reîmprospătare și refacere. Chiar dacă vă simțiți foarte „în formă" în clipa de față, este înțelept să vă planificați din timp reînnoirea. Planificați-vă pașii înapoi din vreme, cât timp sunteți încă în vârf.

Dacă vă suprindeți gândindu-vă că sunteți prea bătrâni pentru a face ceea ce vreți să faceți, recunoașteți că în acel moment ascultați de vocea pesimistă din dumneavoastră.

Iar aceasta nu este vocea adevărului.

Îi puteți răspunde acestei voci. Îi puteți reaminti de toți oamenii care și-au luat viața de la capăt la orice vârstă. John Housman, câștigător al premiului Emmy pentru rolul din *The Paper Chase*, și-a început cariera de actor profesionist la vârsta de 70 de ani.

Am avut un prieten pe nume Art Hill, care și-a petrecut cea mai mare parte a vieții în domeniul publicității.

Cu toate acestea, în sinea sa, și-a dorit dintotdeauna să fie scriitor. Așa că la vârsta de aproape 60 de ani, a scris două cărți care au fost publicate de o mică editură din Michigan. Apoi, trecut fiind de 60 de ani, Hill a avut prima sa lansare națională cu *I Don't Care if I Never Come Back* (*Nu-mi pasă dacă nu voi reveni niciodată*), o carte despre baseball publicată de Simon & Schuster. Cartea a avut succes atât la public, cât și la critică, iar dedicația pe care mi-a făcut-o pe pagina de gardă a acesteia o consider mai prețioasă decât orice alt lucru pe care îl posed: „Lui Steve Chandler, căruia i-a păsat de scris, i-a păsat de mine și a spus într-o zi: «Ar trebui să scrii o carte despre baseball»".

Nimănui în afară de voi nu îi pasă cât de bătrâni sunteți. Oamenii se preocupă doar de ceea ce puteți face și puteți face orice, la orice vârstă.

Doctorul Monte Buchsbaum de la Școala de Medicină Muntele Sinai din New York a fost unul dintre oamenii de știință care s-au ocupat de studii privind efectele îmbătrânirii asupra creierului. A descoperit că nu vârsta afectează agerimea creierului, ci doar neutilizarea acestuia.

„Vestea bună e că nu există mare diferență între un creier de 25 de ani și unul de 75 de ani", spunea Buchsbaum, care s-a folosit de laboratorul său de tomografii cu emisie pozitronică pentru a scana creierele a peste 50 de voluntari normali, cu vârste cuprinse între 20 și 87 de ani.

Pierderea memoriei și pasivitatea mintală, despre care credeam că sunt cauzate de îmbătrânire, sunt de fapt efectul neutilizării creierului. Creierul este exact ca mușchii brațului: când îi folosim, devin puternici și agili. Când nu, devin slabi și lenți.

Un studiu efectuat la Institutul de Cercetări Cerebrale UCLA arată că sistemul de circuite al creierului —

dendritele care leagă între ele celulele — se dezvoltă direct proporțional cu activitatea mintală.

„Orice demers care constituie o provocare pentru intelect, spunea Arnold Scheibel, conducător al Institutului, se pare că funcționează ca un stimul pentru dezvoltarea dendritelor, ceea ce înseamnă că se adaugă la rezervele de procesare a informațiilor ale creierului."

În traducere: puteți deveni mai inteligenți.

„Cine v-a spus că nu vă puteți mări inteligența? întreabă doctorul Robert Jarvik, inventatorul inimii artificiale. Cine v-a spus să nu încercați măcar? Aceia nu știu despre ce vorbesc. Exersați-vă mintea. Dezvoltați-o. Folosiți-o. Vă va îmbogăți și vă va face să iubiți viața, viața care crește pe solul adevărului și al înțelegerii."

Cercetările arată că matematicienii trăiesc mai mult decât orice altă categorie profesională și până astăzi nu se știa de ce. Acum, prin intermediul altor studii efectuate la UCLA, s-a stabilit că există o legătură directă între dezvoltarea dendritelor și longevitate. Activitatea mintală vă menține în viață. Odată dispărute provocările mintale, dispare și gustul pentru viață.

Nu ascultați de acea voce din interiorul dumneavoastră care vă spune cât de mult ați îmbătrânit, care vă amintește ce IQ aveți, ce viață ați dus sau orice altceva care v-ar putea deprima. Nu vă lăsați vrăjiți. Puteți începe o viață plină de motivație chiar acum, oferind noi provocări de anvergură creierului dumneavoastră.

39

Ajutați-vă singuri

După un seminar ținut în Vancouver, Canada, Don Beach, director de vânzări la Benndorf Verster, una dintre cele mai de succes companii din oraș, mi-a trimis înregistrarea unui cântec pe care voia să-l ascult.

Spunea că îi amintește de cursul despre respectul de sine pe care îl ținusem în fața echipei sale. Cântecul era o interpretare *live* a vechiului grup de folk Sonny Terry și Brownie McGee. Cântecul se intitulează *Iubire, adevăr și încredere*. În el este vorba despre cum alergăm nebunește după iubire și încercăm să descoperim adevărul absolut, scăpând din vedere ceva mult mai important pentru fericirea noastră: încrederea.

Refrenului cântecului spune așa: *„Iubire și adevăr / poți găsi / oriunde și oricând / însă odată ce ți-ai pierdut încrederea / poți spune adio / căci nimic nu va mai conta de atunci încolo"*.

N-am cunoscut adevărata putere a încrederii în sine până n-am început să lucrez cu doctorul Nathaniel Branden și cu soția sa, Devers Branden. Amândoi sunt scriitori și psihoterapeuți la Institutul pentru Respect de Sine Branden și mi-au furnizat cele mai pătrunzătoare

perspective asupra modului meu de funcționare ca ființă umană.

Lucrarea doctorului Branden, *The Six Pillars of Self-Esteem* (*Cei șase stâlpi ai respectului de sine*), este diferită de alte cărți de psihologie, întrucât pe lângă elocvența filozofică cu care prezintă modalitățile de dezvoltare a forței interioare, conține și un program cu o durată de un an cuprinzând exerciții ușoare, practice și eficiente, destinate dezvoltării conștiinței și respectului de sine. Exercițiile respective sunt atât de utile și interesante, încât dacă le faci, pot spune fără nici o urmă de exagerare că poți obține o terapie de zeci de mii de dolari la prețul unei singure cărți.

Înainte de a trage concluzia că noțiunea de respect de sine utilizată de Branden este similară cu aceea promovată de instructorii New Age, este mai bine să citiți întâi lucrarea sa și să îi ascultați înregistrările. În ziua de azi, mulți oameni cred că alții le pot construi respectul de sine. O astfel de gândire eronată conduce la apariția unor fenomene cum ar fi cursurile fără calificative sau munca fără standarde de calitate și competență. Poate că ați auzit de acea Ligă de Juniori din Pennsylvania care voia să elimine ținerea scorului din cadrul jocului de baseball, întrucât se presupunea că înfrângerea i-ar face pe copii să își piardă respectul de sine.

Atunci când confundăm dădăceala cu însușirea respectului de sine, nu facem decât să încurajăm un sistem de educație care va produce doar copii hipersensibili, total lipsiți de forță interioară. Iar atunci când va veni vremea ca acești copii supraevaluați, cu rezultate sub așteptări, să se confrunte cu standardele competitive ale pieței globale a muncii, ei vor fi confuzi, temători și ineficienți.

Conceptele predate de Nathaniel și Devers Branden sunt neîndurătoare și nesentimentale din punct de vedere intelectual. Câteva dintre cele mai bune idei ale lor provin din perioada în care Branden a lucrat cu marea romancieră și filozoafă obiectivistă Ayn Rand.

Soții Branden m-au învățat cum să-mi examinez cu obiectivitate slăbiciunile propriei mele gândiri și cum să-mi înfrunt dezamăgirea de sine care îmi submina eficiența în viață.

„A avea încredere în propria gândire și a fi conștient că ești demn de fericire constituie esența respectului de sine, scrie doctorul Branden. Valoarea respectului de sine rezidă nu neapărat în faptul că ne face să ne simțim mai bine, ci în aceea că ne face să *trăim* mai bine — adică să răspundem provocărilor și oportunităților cu mai multă energie și într-un mod mai adecvat."

Cele două idei conținute de lucrarea soților Branden, care m-au ajutat cel mai mult sunt: 1) „Nu poți pleca dintr-un loc în care n-ai fost niciodată"; și 2) „Nu vine nimeni".

Obișnuiam să cred că pot *fugi* de anxietățile mele. Însă asta a avut întotdeauna ca rezultat apariția unor conflicte interne și mai mari. Ceea ce îmi trebuia cu adevărat era să îmi scot toate spaimele la lumină, demistificându-le. Deîndată ce am început să fac asta în mod sistematic, am devenit capabil să îmi dezamorsez acele spaime, așa cum un detașament de geniu dezamorsează o bombă.

Acceptarea și conștientizarea deplină a acelor spaime și a comportamentului autosubminant care derivă din ele constituiau „locul în care nu fusesem niciodată". Odată ajuns în acel loc, puteam să-l și părăsesc.

Ideea că „nu vine nimeni" era, într-un fel, foarte greu de acceptat. Gândul că nimeni nu venea să mă salveze

de problemele mele era o idee pe care n-aș fi acceptat-o niciodată. Această idee semăna prea mult cu abandonul total și îmi contraria toate obișnuințele de gândire dobândite în copilărie. (Mulți dintre noi, chiar ajunși la maturitate, dezvoltă variante extrem de subtile și elaborate ale temei „vreau la mama".) Soții Branden mi-au arătat că aș putea fi mult mai fericit și mai eficient valorizând independența și responsabilitatea, și nu dependența de altcineva.

Atunci când accepți ideea că „nu vine nimeni", capeți dintr-o dată putere, pentru că asta înseamnă că te poți descurca singur. Nu e nevoie să vină nimeni. Îți poți rezolva problemele de unul singur. Devii, într-un sens mai larg, pregătit pentru viață. Te poți dezvolta, poți deveni mai puternic și mai capabil să-ți generezi singur fericirea.

Și, paradoxal, pornind de la această poziție de independență, se pot construi relații autentice, nebazate pe spaimă și dependență, ci pe iubire și autonomie reciprocă.

Odată, la o ședință de terapie de grup, un client al doctorului Branden l-a contrazis pe acesta în privința principiului că „nu vine nimeni". „Dar, Nathaniel, a spus clientul, nu e adevărat, ai venit *tu*!"

„Corect, a admis doctorul Branden, dar eu am venit tocmai ca să spun că nu vine nimeni."

40

Descoperiți pentru ce trăiți

Cum putem ști care este adevărul vieții noastre? Sau pentru ce trăim? Și cum să trăim acel lucru? Răspunsurile la aceste întrebări vă aparțin, însă trebuie să *ajungeți pe cont propriu* la ele și nu să așteptați să vă fie date de-a gata. Nimeni nu vi le va da.

O metodă bună ar fi aceea de a vedea cât de mare este teama dumneavoastră de moarte. Vă temeți de ea mult, puțin sau deloc?

„Atunci când spui că îți este frică de moarte, scria David Viscott, de fapt spui că ți-e frică că nu ai trăit cu adevărat. Această frică este universală și toți suferă de ea în tăcere."

Atunci când etnologul Joseph Campbell ne recomandă să „urmărim plăcerea", mulți oameni îl înțeleg greșit. Ei cred că el ne spune să devenim niște hedoniști egoiști. De fapt, el a vrut să spună că pentru a descoperi pentru ce trăim, ar trebui să descoperim ce anume ne face fericiți.

Ce vă umple de entuziasm? În răspunsul la această întrebare veți descoperi unde puteți fi de cel mai mare folos. Nu veți afla pentru ce trăiți dacă nu vă puneți în

slujba oamenilor, și nu veți putea realiza asta într-un mod eficient dacă nu sunteți interesați în cel mai înalt grad de ceea ce faceți.

Ce vă face fericiți? (Știu că am pus deja această întrebare, dar frica „de care suferă toată lumea în tăcere" are drept cauză faptul că întrebarea nu a fost pusă suficient de des.)

În viața mea profesională am descoperit în cele din urmă că predatul, scrisul și vorbitul în public mă fac fericit. Mi-au trebuit mulți ani de nefericire pentru a ajunge la acea disperare necesară punerii întrebării: ce anume mă face fericit?

Eram director de creație al unei agenții de publicitate și câștigam destui bani producând reclame, întâlnindu-mă cu clienții și punând la punct strategii de marketing. Aș fi putut să fac munca asta toată viața, dar cumplita mea teamă de moarte a fost cea care mi-a sugerat că nu pentru asta trăiam.

„Oamenii care trăiesc intens, scria Anaïs Nin, nu se tem de moarte." Iar eu nu trăiam intens. Și mi-a luat mult timp pentru a obține răspunsuri limpezi la întrebarea: ce anume mă face fericit? Însă orice întrebare pe care ne-o punem suficient de des își găsește până la urmă răspunsul. Problema este că, cel mai adesea, renunțăm să ne mai punem întrebarea.

Din fericire pentru mine, în acel moment prețios de rezistență la o stare de profund disconfort, nu am abandonat întrebarea. Răspunsul mi-a venit sub forma unei amintiri, o amintire atât de colorată, încât aproape că semăna cu o scenă de film. Mă aflam în mașină, noaptea, cu zece ani în urmă, și eram mai fericit ca niciodată. De fapt, conduceam fără țintă, pentru a-mi conserva sentimentul de fericire. Nu voiam ca acesta să fie întrerupt de nimic. A fost atât de profund, încât a durat ore întregi.

Acel sentiment de fericire fusese provocat de un discurs pe care tocmai îl ținusem. Subiectul fusese recuperarea mea în urma unei dependențe, iar în noaptea în care am vorbit, trecusem printr-o asemenea tensiune și avusesem o așa de mare frică de public încât încercasem să îmi amân discursul. Gazdele mele nici n-au vrut să audă.

Cum-necum, am reușit să ajung la tribună și, probabil din cauză că tensiunea era atât de intensă, am vorbit liber, fără precauții sau grijă pentru imaginea mea. Cu cât vorbeam mai mult despre eliberarea de dependență, cu atât deveneam mai entuziasmat. Creativitatea mea creștea din ce în ce. Îmi amintesc că audiența râdea în timp ce vorbeam, îmi amintesc că s-au ridicat în picioare și m-au aplaudat când am încheiat. A fost cea mai frumoasă noapte din viața mea. Într-un fel, am reușit să-i sensibilizez pe oameni cum nu mai reușisem niciodată, iar expresiile lor de fericire m-au umplut de un extaz pe care nu-l mai cunoscusem până atunci.

Amintirea acelei nopți a fost cea care mi-a revenit după zece ani, în mașină, după ce îmi repetasem săptămâni la rând întrebarea: „Ce anume mă face fericit?" Acum vedeam cum stau lucrurile, dar nu știam cum să acționez. Însă cel puțin știam pentru ce trăiesc.

Apoi, într-o zi, unul dintre cei mai importanți clienți ai mei m-a rugat să angajez un orator motivațional pentru un mic dejun de lucru pe care îl organiza pentru echipa de vânzări a companiei sale. Nu știam pe nimeni de valoare în Arizona. Singurii oratori motivaționali pe care îi cunoșteam erau cei cu impact național, ale căror înregistrări le ascultasem de atâtea ori în mașină, oameni ca Wayne Dyer, Tom Peters, Anthony Robbins, Alan Watts și Nathaniel Branden. Însă Alan Watts murise, iar ceilalți percepeau probabil onorarii prea mari față de ce ne puteam noi permite.

Așa că l-am sunat pe Kirk Nelson, un prieten de-al meu care era director de vânzări la KTAR în Phoenix, și i-am cerut sfatul. „Singura persoană din Arizona care merită adusă este Dennis Deaton, mi-a spus el. Ține conferințe în toată țara și de obicei e ocupat, dar dacă poți să-l aduci, fă-o, e extraordinar."

L-am găsit în cele din urmă pe Deaton în Utah, unde ținea seminarii despre folosirea eficientă a timpului. A fost de acord să vină înapoi în Phoenix pentru micul nostru dejun și să țină un discurs motivațional de 45 de minute.

Kirk Nelson avusese dreptate. Deaton era impresionant. Își ținea audiența în priză relatând întâmplări care îi ilustrau ideile despre puterea oamenilor asupra propriilor gânduri și despre controlul pe care îl pot căpăta asupra minții lor. Când a terminat de vorbit și s-a întors la masa unde stătusem eu, i-am strâns mâna, i-am mulțumit și mi-am promis să lucrez în curând cu acest om.

La puțin timp după asta, am lucrat într-adevăr împreună. S-a întâmplat la o companie numită Quma Learning, firma de training a lui Deaton din Phoenix, Arizona. Deși mi-am început activitatea la Quma ca director de marketing, ocupându-mă de reclame, scenarii pentru spoturi video și vânzări prin Internet, am avansat destul de repede la poziția de moderator de seminar.

Prima mea provocare majoră a fost atunci când Deaton și cu mine am fost invitați să vorbim la o conferință națională a companiilor de curățare a covoarelor. A fost pentru prima oară când m-am suit la tribună alături de el, iar eu trebuia să vorbesc primul. Cât timp am vorbit eu, el se afla în audiență și trebuie să recunosc că m-am străduit mai mult ca niciodată pentru pregătirea acestui eveniment.

Participanții îl mai ascultaseră pe Deaton la conferințe anterioare și îi apreciaseră prestația; pe mine, în schimb, nu mă auziseră până atunci niciodată. După ce prezentarea mea a luat sfârșit, m-au aplaudat cu entuziasm și Deaton, care se îndrepta spre scenă, mi-a strâns mâna cu mândrie neprefăcută. (Spre deosebire de mine, Dennis Deaton nu era aproape deloc animat de invidie profesională față de alți oratori. Era fericit pentru succesul meu. Trebuie să recunosc că momentul care mi-a plăcut cel mai mult a fost acela când, după ce a fost prezentat, cineva din public a strigat ironic: „Care Dennis?")

Mulți oameni devin confuzi și cred că a ști pentru ce trăiesc înseamnă să ai noroc și să găsești o slujbă bună, unde să existe un șef care să îți aprecieze munca. Am ajuns să-mi dau seama că nu contează unde te afli atâta vreme cât știi pentru ce trăiești, indiferent de slujbă sau de șefi.

Mai întâi, aflați ce anume vă face fericiți, iar apoi începeți să faceți acel lucru. Dacă scrisul vă face fericiți și nu sunteți scriitori profesioniști, creați-vă propriul site web sau ocupați-vă de scrisoarea de prezentare a companiei la care lucrați. Când mi-am dat seama pentru prima dată că scrisul și predatul mă fac fericit, am deschis un atelier săptămânal gratuit. N-am așteptat să mi se ofere ceva.

Indiferent de scopul propus, îl puteți atinge de zece ori mai repede dacă lucrați într-o stare de fericire. În timpul cursurilor de vânzări și de consultanță, am observat că responsabilii de vânzări fericiți vând de cel puțin două ori mai mult decât cei nefericiți. Cei mai mulți cred că vânzătorii de succes sunt fericiți pentru că vând mai mult și câștigă mai mulți bani. Fals. Ei vând mai mult și câștigă mai mulți bani *tocmai pentru că sunt fericiți.*

După cum spunea Seymour, personajul lui J. D. Sallinger din *Fanny și Zooey*: „Fericirea e o nucă tare!" Fericirea este cea mai tare nucă din lume. Este mai energizantă decât o ceașcă de espresso fierbinte într-o dimineață geroasă. Este mai dătătoare de extaz decât o cupă de șampanie băută la lumina stelelor.

Dacă refuzați să cultivați fericirea în sufletul dumneavoastră, nu le veți fi de mare folos celorlalți și nu veți avea energia de a vă crea acel eu pe care îl țintiți. Nu există scop mai bun decât acesta: să știi, pe patul de moarte, că ai trăit cu adevărat, pentru că ai făcut ceea ce te-a făcut fericit.

41

Nu vă treziți cu fața la cearșaf

Încă de pe vremea când eram copil, am fost intrigat de ideea că poți avea o zi grozavă prin simplul fapt de a te trezi cum trebuie. Mai târziu, în decursul vieții, în anii în care înregistrasem răsunătoare insuccese în calitate de compozitor, unul dintre puținele succese pe care le-am avut a fost un cântec country pe care l-am scris în colaborare cu Fred Knipe și Duncan Stitt. Se numea „Să te trezești bine în patul greșit".

Astăzi, fascinația mea nu se mai îndreaptă spre faptul de a nu te trezi cu fața la cearșaf, ci spre a nu te trezi *cu capul în jos*, sau, mai precis, cu creierul în jos.

În anii '30, chirurgii neurologi au descoperit funcțiile diferite ale celor două emisfere cerebrale lucrând cu epileptici. În 1950, Roger W. Sperry de la Universitatea din Chicago a realizat uimitoarea descoperire conform căreia visele, energia și creativitatea aparțin emisferei drepte a creierului, în timp ce linearitatea, logica, gândirea îngustă și pe termen scurt aparțineau celei stângi.

Cea mai bună explicație a felului în care „a gândi cu tot creierul" depășeste gândirea exclusiv cu emisfera stângă sau cu cea dreaptă se află într-o lucrare a filozo-

fului britanic Colin Wilson, care se numește *Frankenstein's Castle* (*Castelul Frankenstein*). Wilson dezvăluie faptul că avem mai mult control decât ne-am închipuit vreodată asupra surselor de energie vitală și de idei creative conținute în emisfera dreaptă a creierului nostru. Iar ceea ce stimulează cel mai mult această emisferă este un dezvoltat simț al scopului ce trebuie atins.

Dacă trebuie să cărați un sac greu cu nisip prin oraș, emisfera stângă a creierului dumneavoastră s-ar putea să se supere și să vă spună că faceți ceva plictisitor și obositor. Cu toate astea, dacă copilul dumneavoastră ar fi rănit grav și ar avea aceeași greutate ca respectivul sac de nisip, l-ați căra până la spital pe aceeași distanță, beneficiind de un surprinzător surplus de energie vitală provenit de la emisfera dreaptă a creierului. Automotivarea devine din ce în ce mai vie pe măsură ce emisfera stângă știe din ce în ce mai bine ce să spună emisferei drepte să facă.

42

Folosiți-vă creierul la maximum

Numărul de sinucideri scade în vreme de război, pentru că oamenii încep să se simtă suficient de folositori și să descopere destule provocări în fiecare zi. Acest lucru îi încurajează să-și pună la lucru în mod armonios ambele emisfere cerebrale. În vremuri cu mai puține evenimente, oamenii au tendința de a aluneca în utilizarea exclusivă a unei singure emisfere și ajung să se simtă inutili.

Majoritatea oamenilor așteaptă în mod inconștient apariția unei crize externe, cum ar fi falimentul, un jaf în plină stradă, incendierea propriei lor case, un divorț neașteptat sau un război, pentru a începe să gândească cu întreg creierul.

Însă această utilizare pasivă greșită a creierului conduce la o viață reactivă, și nu la una creativă. Atunci când Oliver Wendell Holmes spunea că „cei mai mulți oameni se duc în mormânt fără să fi dat ce aveau mai bun în ei”, putea la fel de bine să fi spus că cei mai mulți oameni trăiesc doar în emisfera stângă a creierului lor. Când Thoreau spunea că „cei mai mulți oameni trăiesc o viață de disperare tăcută”, el descria felul în

care arată viața atunci când te blochezi în liniaritatea și îngustimea de gândire caracteristice emisferei stângi a creierului.

Însă ironia este că emisfera stângă a creierului și-a câștigat o proastă reputație în mod nemeritat, din simplul motiv că oamenii rămân blocați acolo. Atunci când învață că emisfera stângă trebuie să intre în conexiune și să rezoneze cu cea dreaptă, aceasta capătă o nouă funcție și o nouă forță. Atunci când oamenii rămân blocați în gândirea lineară, îngustă și plată a emisferei stângi și nu își activează niciodată creativitatea conținută de emisfera dreaptă, își pierd gustul pentru viață. Emisfera dreaptă a creierului se trezește la viață noaptea, în timpul somnului, atunci când emisfera stângă doarme. Însă este posibil (după cum dovedesc artiștii, poeții și sfinții) să redobândim sinergia reciprocă a celor două emisfere, pe care o aveam în copilărie, și în stare de trezie. Trebuie doar să o redeclanșăm punând emisfera stângă să intre în comunicare cu cea dreaptă. Asta se întâmplă atunci când facem dragoste, ne jucăm, scriem poezii, ținem în brațe un copil sau ne confruntăm cu o amenințare sau o criză. Emisfera stângă îi comandă celei drepte să se trezească și să se implice. Atunci începem cu adevărat să gândim cu întregul creier, ceea ce psihologul Abraham Maslow numește „experiențe-limită".

Cele mai bune trei metode de a activa gândirea cu întregul creier sunt: 1) vizualizarea limpede a scopurilor de atins; 2) a munci cu plăcere; 3) a juca jocuri revitalizante. În loc să așteptați să se producă o criză exterioară, *creați*-vă propriile jocuri motivante — scopuri și ținte de atins — care vor face din dumneavoastră persoane din ce în ce mai motivate.

Adevăratul interes al studiilor asupra puterii emisferei stângi a creierului stă în sugestia existenței unei baze neurologice a transformării personale. Nu este vorba doar de vorbărie motivațională sau de evanghelism laic atunci când se afirmă că posedăm o energie creativă nelimitată, pe care o putem folosi pentru a ne crea propria viață așa cum dorim.

„De fapt, scrie Colin Wilson, putem învăța să trăim la un nivel vital și energetic extrem de ridicat. Acesta este rolul emisferei stângi a creierului. Perspectiva largă de care este capabilă îi dă capacitatea de a concentra energia. Cu toate acestea, își folosește de obicei doar o infimă parte din posibilități. Ar putea fi comparată cu un om care are la dispoziție o mașină fermecată care fabrică monede de aur, astfel încât ar putea, dacă ar vrea, să achite datoria națională și să eradicheze sărăcia. Însă este atât de prost și de leneș, încât nu se sinchisește să facă mai mult de două monede pe zi — cât să-i ajungă până a doua zi... sau poate că nu e leneș: se teme doar să nu epuizeze mașina. Dacă așa stau lucrurile, teama este nejustificată. Mașina este fermecată și nu poate fi epuizată."

Cei mai mulți oameni se raportează la emisfera dreaptă a creierului lor cu mirare. Ei își închipuie că inspirația „le vine" din senin. „Azi-noapte am avut cel mai ciudat vis!", spun ei, fără să știe cât de mult control pot avea în mod real asupra acestei mașinării fermecate.

43

Dați tot ce aveți mai bun

Terry Hill este scriitor și a călătorit peste tot în lume. Suntem prieteni de când ne-am întâlnit în clasa a șasea în Birmingham, Michigan. Proza sa scurtă intitulată „Automatele de cafea sunt pentru handicapați" conține un personaj ciudat pe nume Joe Warner, căruia îi place să spună povești despre cursele de cai.

Joe Warner povestește cum s-a aflat la tribuna presei la Belmont atunci când calul Secretariat a cucerit Tripla Coroană* cu 31 de lungimi.

„Și m-am uitat în jur, când el venea pe culoar, m-am uitat la toți acești ziariști duri, cinici, care-și molfăiau trabucele și am văzut că tuturor le curgeau lacrimi pe obraji ca la copii. Bineînțeles, n-am putut să văd prea bine pentru că și eu aveam lacrimi în ochi. Aveam pe vremea aceea 23 de ani. Și era prima Triplă Coroană din viața mea, imaginați-vă."

* Tripla Coroană, premiu care se acordă, în Statele Unite, la cursele de cai, pentru câștigarea tuturor celor trei curse majore ale anului: Kentucky Derby, Preakness și Belmont Stakes. (*N. trad.*)

Această povestire m-a readus cu gândul la o întrebare pe care mi-am pus-o toată viața. De ce ne vine să plângem atunci când vedem în jurul nostru succese și realizări majore? De ce plângem la nunți? De ce ne vine să plângem atunci când fata oarbă sare cu calul peste obstacole în filmul *Inimile sălbatice nu pot fi sfărâmate*? Sau când Titanii câștigă jocul în filmul *Amintiți-vă de Titani*, cu Denzel Washington? De ce au plâns acești reporteri sportivi văzând cum calul câștigă cu 31 de lungimi?

Iată teoria mea. În astfel de situații, plângem pentru învingătorul ascuns în fiecare dintre noi. În astfel de momente sfâșiietoare, plângem pentru că știm cu siguranță că există ceva în noi care ne-ar putea face la fel de mari și de glorioși precum evenimentul la care tocmai participăm. În acel moment, suntem măreția neatinsă pe care o vedem. Însă avem lacrimi în ochi pentru că știm că nu am realizat încă această măreție. Am fi putut fi și noi așa, dar nu suntem.

Terry Hill ține și prelegeri publice despre creativitate. Munca sa în domeniul publicității și al relațiilor publice a câștigat nenumărate premii de-a lungul anilor și, după cum e de așteptat, prezintă formule teoretice sofisticate despre ceea ce înseamnă „a crea". Însă își încheie toate discursurile spunând că a fi creativ este ceva extrem de simplu: tot ceea ce trebuie să faci este să „scoți ce ai mai bun în tine". Astfel, ajungi la eul neatins încă.

Se referă întotdeauna la *Seymour: O introducere* (*Seymour: An Introduction*) a lui J. D. Sallinger. Seymour îi scrie o scrisoare fratelui său Buddy, care s-a hotărât să devină scriitor profesionist. Seymour îi spune fratelui său că dintotdeauna scrisul a fost mai mult decât o profesie, că pentru Buddy scrisul a fost mai degrabă o religie. Spune că lui Buddy îi vor fi puse două întrebări extrem de

profunde despre scrisul său în momentul morții: 1) „Ai scos ce era mai bun în tine?"; 2) „Ai scris cu sufletul?"

Sfatul lui Terry Hill pentru ascultătorii săi, în privința creativității, este să se asigure că „au scos ce era mai bun în ei". Acesta nu este decât un alt mod de a spune să lași stelele din interiorul tău să strălucească liber. Să nu le forțezi să răsară. Doar să le lași să strălucească.

Deși publicul lui Hill este format de obicei din scriitori și oameni din publicitate, recomandările sale se aplică pentru fiecare dintre noi. Stă în puterea noastră să ne creăm propria viață. Vrem s-o creăm în mod plat, cenușiu sau vrem să fim inspirați atunci când facem asta? Atunci când ne punem pe hârtie planurile și visurile, trebuie să scriem cu inima. Dacă am pornit la vânătoare de stele, e timpul să fim puțin sălbatici. Inimile sălbatice nu pot fi sfărâmate.

44

Inventați totul

Uneori, în timpul seminariilor pe care le țin, le spun auditorilor mei să ridice mâna dacă se consideră creativi. Niciodată n-au ridicat mâna mai mult de un sfert dintre ei.

Îi întreb apoi câți erau capabili să inventeze anumite lucruri în copilărie, nume pentru păpuși, jocuri noi, povești pentru părinți, menite să țină loc de adevăr, atunci când adevărul era mai neplăcut.

Imediat, se ridică toate mâinile.

Deci, care este diferența? Erați capabili să inventați în copilărie, dar nu mai sunteți creativi ca adulți? Diferența este că am încărcat și deformat sensul cuvântului „creativ", care a ajuns în ziua de astăzi să desemneze exclusiv excelența. Picasso a fost creativ. Meryl Streep este creativă. Wyclef Jean este creativ. Dar eu?

Deci, una dintre modalitățile de a începe să puneți la punct scopuri de atins și planuri de acțiune este pur și simplu acela de a le inventa, exact așa cum făceați atunci când erați copii. Gândiți creativitatea în termeni mai simpli. Gândiți-o ca pe ceva de care toți oamenii sunt capabili în mod natural și cu mare ușurință. Psihologul francez Émile Coué spunea: „Gândiți-vă întotdeauna că ceea ce aveți de făcut este ușor și așa va fi".

45

Luați totul ca pe un joc

În liceu, detestam să învăț pentru teste. Nimic nu mi se părea mai plictisitor. Însă într-o bună zi, eu și Terry Hill ne-am hotărât să facem din asta un joc. Ne-am hotărât să ne întrecem inventând teste unul pentru celălalt. Singura regulă era că trebuia să punem 30 de întrebări, iar răspunsurile trebuiau să fie din textul la care urma să fim testați a doua zi.

Întrucât amândoi eram combativi și iubeam jocurile, ne străduiam din greu să inventăm cele mai ridicol de dificile întrebări: „Care era al doilea prenume al lui Magellan?", „Câte fiice a avut Custer?", „Care este cel de-al douăzeci și treilea cuvânt din discursul de la Gettysburg?" Încercam, de asemenea, să anticipăm cele mai grele întrebări ale adversarului și să învățăm cele mai obscure răspunsuri.

În dimineața adevăratului test ne prezentam amândoi cu propriile teste, care erau de fiecare dată *de două ori mai grele* decât cel adevărat. În timp ce ne corectam reciproc testele inventate de noi, râdeam de nu mai puteam. Însă în momentul în care dădeam adevăratul test la școală, eram mai mult decât pregătiți. De fapt, ni se

întâmpla adesea să ne uităm unul la altul în timpul testului și să ne dăm ochii peste cap de cât de simple, dacă nu stupide, erau întrebările adevăratului examen.

Transformându-ne studiul într-un joc interesant și provocator, am reușit să ne convertim munca în joacă. Munceam la fel de mult în condițiile astea? Chiar mai mult! Însă transformând munca în joc, energia noastră era sporită, ca și creativitatea.

Mulți dintre cei care joacă golf sau tenis muncesc mai mult pe terenul de joc decât la serviciu, deoarece în acest caz nu apare rezistența. Pasionații de golf muncesc mai mult pe terenul de golf decât în cadrul profesiilor lor. Ei nu sunt întotdeauna conștienți de acest lucru (deși soțiile lor își dau perfect seama de asta) pentru că jocul nu seamănă cu munca, ci cu distracția. Ei pun la treabă mai multă energie, spirit de inovație și motivație pe terenul de golf tocmai pentru că este vorba de un joc. De asemenea, sunt animați de un angajament spontan înspre perfecționarea propriilor aptitudini. Toți sunt interesați să fie din ce în ce mai buni la jocurile pe care le joacă.

Cât despre efectele pe care le are jocul asupra energiei, gândiți-vă la cei care joacă pocher toată noaptea. Sunt în stare să joace până la răsăritul soarelui, tocmai pentru că pocherul este un joc. Când ajung în cele din urmă acasă să se culce, ești tentat să-i întrebi: „Cum ai reușit să stai treaz toată noaptea? Ai băut cafea și coca-cola?" Nu, mărturisesc ei, au băut bere. „Dar oare n-ar fi trebuit ca berea să te obosească și să te adoarmă?" Nu și dacă joci un joc! De fapt, cel mai probabil vei afla că au fumat trabucuri și au mâncat hamburgeri. În general, nu sunt considerate a fi stimulatoare pentru efort. Jocul era stimulentul. Bucuria întrecerii.

Dramaturgul Noel Coward a spus odată: „Munca este mai distractivă decât distracția". Acum un an, am intro-

dus acest citat într-un manual de seminar destinat unei compânii de vânzări și unul dintre cursanți, aflat în fundul sălii, a ridicat mâna și a spus: „Da, Steve, dar cine e tipul ăsta, Noel Coward? Cu un asemenea citat, trebuie să fie ori star porno, ori jucător de golf."

Această replică a provocat un imens hohot de râs pe seama mea, dar, de asemenea, a scos la lumină un adevăr (așa cum se întâmplă de obicei cu umorul). Oamenii consideră că slujbele *distractive* sunt întotdeauna în altă parte. „Dacă aș avea și eu o slujbă ca asta!" sau „Dacă aș fi fost și eu jucător profesionist de golf!" Însă adevărul este că o muncă distractivă și care să vă împlinească puteți găsi oriunde. Cu cât introducem conștient elemente de joc în activitatea noastră (palmares individual, succese, limite de timp, competiții, scoruri etc.), cu atât respectiva activitate devine mai distractivă.

Am lucrat recent la un proiect alături de un tânăr din Phoenix care vindea de trei ori mai mult echipament de birou decât media celor din echipa sa de vânzări. Spunea că nu îi înțelege pe colegii săi care cădeau ușor în depresii, suportau greu nereușitele și luptau din toate puterile să se adune.

„Ideea e că eu nu iau asta chiar atât de în serios, mi-a spus el, zâmbind. Îmi place provocarea. Cu cât previziunile sunt mai sumbre, cu atât mă distrez mai mult vânzând. Nu găsesc nimic deprimant sau care să mă afecteze personal în treaba asta. Când mă confrunt cu un nou proiect de vânzări, e ca un joc de șah."

Orice aveți de făcut, fie că e vorba de un proiect major la serviciu sau de o mare curățenie acasă, faptul de a transforma respectiva sarcină într-un joc vă va aduce resurse noi de energie și motivație.

46
Descoperiți odihna activă

Există o imensă diferență între odihna activă și cea pasivă. Atunci când ne jucăm pe calculator, jucăm cărți, muncim în grădină, plimbăm câinele, intrăm pe chat sau jucăm șah, interacționăm cu ceea ce este neașteptat, iar mințile noastre rămân în stare de veghe, gata de reacție. Toate aceste activități fac să sporească creativitatea individuală și motivația noastră intelectuală. Pentru că toate acestea constituie modalități active de a ne petrece timpul.

Odihna activă reîmprospătează mintea, îi reîncarcă bateriile. Marii gânditori au știut asta dintotdeauna. Winston Churchill se relaxa pictând. Albert Einstein cânta la vioară. Astfel, ei își odihneau o parte a creierului stimulând o alta. Iar atunci când se întorceau la activitatea lor principală zilnică, erau mai proaspeți și mai plini de energie ca niciodată.

Cei mai mulți dintre noi încearcă să-și amorțească mintea pentru a se relaxa. Închiriem filme stupide, citim inutilități, bem, fumăm și mâncăm până la epuizare. Problema cu această formă de relaxare este că ne

încețoșează spiritul și ne este greu să redevenim lucizi și activi.

Am descoperit din întâmplare virtuțile revigorante ale jocurilor pe calculator jucând câteva alături de fiul meu de 9 ani, Bobby. Ceea ce a început ca o modalitate de a-l face pe el fericit, întrucât eram alături de el și îi acordam întreaga atenție, a devenit o adevărată provocare pentru creierul meu. Complexitatea fotbalului pe calculator, a baschetului și a hocheiului rivalizează acum cu aceea a șahului sau a cuvintelor încrucișate din *The New York Times*. Este stimulator și relaxant în același timp.

„Gândirea este munca cea mai grea pe care o facem, spunea Henry Ford, de aceea sunt atât de puțini cei care s-au înhămat vreodată la ea." Însă atunci când găsim modalități de a îmbina gândirea cu relaxarea, viața noastră se îmbogățește. Devenim jucători activi în jocul vieții, și nu doar spectatori.

47

Astăzi veți crea o capodoperă

Cei mai mulți dintre noi consideră viața ca pe un proces continuu de acumulare. Ne-o imaginăm ca pe un tren lung, la care putem adăuga, atunci când avem chef, noi vagoane de marfă, detașînd altele și abandonându-le pe o linie moartă atunci când nu ne mai sunt de trebuință.

Când tatăl marelui baschetbalist John Wooden i-a spus acestuia: „Fă din fiecare zi pe care o trăiești o capodoperă", Wooden a aflat ceva esențial: viața este *acum*. Viața nu este *mai târziu*. Și cu cât ne mințim mai mult, gândindu-ne că avem tot timpul din lume ca să facem ceea ce ne dorim, cu atât mai mult trecem ca niște somnambuli pe lângă cele mai prețioase oportunități ale vieții. Automotivarea decurge din importanța pe care o acordăm zilei de *azi*.

John Wooden a fost cel mai mare antrenor de baschet din campionatul universitar din toate timpurile. Echipele studențești pe care le-a antrenat au câștigat zece campionate naționale într-un interval de 12 ani. Wooden și-a bazat cea mai mare parte a filozofiei sale de antrenor pe o idee simplă, pe o singură frază luată de la tatăl

său atunci când era mic: „Fă din fiecare zi pe care o trăiești o capodoperă".

În timp ce alți antrenori încercau să-și pregătească jucătorii pentru meciurile importante pe care urmau să le joace pe viitor, Wooden se concentra întotdeauna asupra momentului prezent. Antrenamentele erau pentru el la fel de importante ca și jocurile din campionat. În concepția sa, nu exista nici un motiv ca să nu transformi ziua de azi în cea mai importantă zi din viața ta. Nu exista nici un motiv ca să nu joci la antrenament la fel de intens ca la meci. Voia ca fiecare jucător să se ducă la culcare în fiecare noapte gândindu-se: „Astăzi m-am depășit pe mine însumi".

Totuși, cei mai mulți dintre noi nu vor ca lucrurile să fie așa. Dacă cineva ne-ar întreba dacă ziua de azi ar putea fi luată ca model după care să poată fi judecată întreaga noastră viață, am sări probabil ca arși: „O, nu! Nu e una din cele mai bune zile ale mele. Lăsați-mă un an sau doi și sunt sigur că voi trăi o zi care să fie reprezentativă pentru viața mea".

Cheia transformării personale se află în voința de a face lucruri foarte mici, însă de a le face *acum*. Transformarea nu este un joc de-a totul sau nimic, ci o muncă în etape. Un mic detaliu aici și altul dincolo, adunate, compun o zi (și, prin extensie, o viață) grozavă. Ziua de azi este un microcosmos al întregii dumneavoastră vieți. Viața dumneavoastră luată în miniatură. V-ați „născut" în momentul în care v-ați trezit și veți „muri" când vă veți duce la culcare. Așa au fost aranjate lucrurile, astfel încât să vă puteți trăi întreaga viață în decursul unei singure zile.

48

Bucurați-vă de toate problemele

Orice soluție are o problemă.

Nu se poate una fără cealaltă. Atunci de ce spunem că urâm să avem probleme? De ce pretindem că vrem să avem o viață lipsită de orice fel de piedici? De ce spunem despre cineva care suferă din punct de vedere emoțional că „are probleme"?

În adâncul nostru, acolo unde zace înțelepciunea, știm că problemele reprezintă ceva bun pentru noi. Când profesoara fiicei mele stă de vorbă cu mine la ședința cu părinții și îmi spune că „fiica mea va avea mai multe probleme" la matematică decât anul trecut, consider că e ceva minunat. De ce cred că este minunat ca fiica mea să aibă mai multe probleme de rezolvat, din moment ce consider că problemele reprezintă o problemă?

Pentru că știm că, de fapt, problemele sunt bune pentru copiii noștri. Rezolvând probleme, copiii noștri devin din ce în ce mai independenți și mai încrezători în propria lor gândire. Se vor privi pe ei înșiși ca oameni care *rezolvă probleme*.

Pentru că noi înșine suntem atât de superstițioși în privința propriilor noastre probleme, încât avem mai de-

grabă tendința de a fugi de ele decât de a le rezolva. Am diabolizat problemele în asemenea măsură, încât au ajuns să fie ca niște monștri care trăiesc sub pat. Și, nerezolvându-le în timpul zilei, tremurăm din pricina lor în timpul nopții.

Atunci când oamenii se duceau cu problemele lor la legendarul manager în asigurări W. Clement Stone, acesta obișnuia să strige: „Aveți o problemă? Excelent!" E de mirare că nu l-a împușcat nimeni, dată fiind fobia tradițională față de probleme a culturii noastre.

Însă problemele nu sunt lucruri de care să vă temeți. Problemele nu sunt ca niște blesteme. Problemele nu sunt altceva decât jocuri dure pentru atleții minții, iar adevărații atleți sunt întotdeauna gata să intre în joc.

În *Drumul către tine însuți**, una dintre temele centrale ale lui Scott Peck este aceea că „problemele scot la lumină înțelepciunea și curajul".

Una dintre cele mai bune căi de a aborda o problemă este aceea de a adopta spiritul de joc și competiție, la fel ca atunci când aveți de jucat un joc de șah sau un „unu-la-unu" la baschet. Unul dintre modurile mele preferate de a intra în joc cu o problemă, în special cu una care pare nerezolvabilă, este aceea de a mă întreba: „Care ar fi modul distractiv de a rezolva această problemă? Cum ar arăta o soluție amuzantă?" Întotdeauna, acest fel de a pune întrebarea mi-a deschis noi posibilități pentru gândire.

„Orice problemă din viața dumneavoastră, spune Richard Bach, autorul cărții *Illusions* (*Iluzii*), poartă cu ea un dar." Și are dreptate. Însă trebuie ca mai întâi să adoptăm acest mod de gândire, altfel darul nu va apărea niciodată.

* Apărută la Curtea Veche Publishing, București, 2001.

În studiile sale fundamentale despre vindecarea naturală, doctorul Andrew Weil ne sugerează să privim până și boala ca pe un dar. „Dat fiind că boala poate fi un stimul extraordinar pentru schimbare, scrie el în *Spontaneous Healing* (*Vindecare spontană*), s-ar putea ca ea să fie singura care îi poate forța pe unii oameni să-și rezolve cele mai adânci conflicte interioare. Pacienții ajung adesea să se raporteze la ea ca la cea mai mare oportunitate de a-și dezvolta personalitatea pe care au avut-o vreodată, ca la un adevărat dar. A considera că boala este o nenorocire a sorții, de obicei nemeritată, poate obstrucționa procesul de vindecare. Dimpotrivă, a ajunge la concluzia că boala este un dar care îți permite să evoluezi este de natură să deblocheze acest proces."

Dacă vă raportați la problemele dumneavoastră ca la niște blesteme, vă va fi greu să vă găsiți motivarea în viață. Dacă însă veți învăța să prețuiți oportunitățile pe care le conțin problemele dumneavoastră, atunci energia motivațională va crește.

49

Reamintiți-vă propriile convingeri

Poate că v-ați notat vreo idee din această carte sau din alta pe care ați citit-o recent, idee pe care vreți să o păstrați. S-ar putea să fie vorba de o idee despre care ați știut, din momentul în care ați văzut-o, că vă va fi întotdeauna de folos. Ați putea chiar să o subliniați pentru a vă întoarce la ea mai târziu.

Ce se întâmplă însă dacă această carte ajunge înapoi pe raft sau o împrumutați unui prieten și uitați de ea? Asta se întâmplă foarte des și există și un remediu: raportați-vă la ideile automotivaționale ca la niște cântece.

Puteți găsi modalități de a derula înapoi aceste idei, astfel încât să le auziți din nou, iar și iar, până ce vi se vor fixa pentru totdeauna în minte. Astfel, ajungem să ne restructurăm sistemul de convingeri după cerințele scopurilor noastre. Transformați gândul pe care vreți să vi-l reamintiți în șlagărul cel mai des difuzat al creierului dumneavoastră, astfel încât să nu mai poată ieși de acolo.

Vă puteți crea o nouă personalitate învățând pe dinafară convingerile conform cărora vreți să trăiți, una câte una. Învățați aceste gânduri ca pe versurile unui cântec

pe care trebuie să îl interpretați pe scenă. Un prieten de-al meu își învăța rolurile din music-hall-uri plasând cartonașe cu versurile cântecelor peste tot, la birou, acasă, până și pe oglinda de la baie. Uneori, le punea și pe bordul mașinii. De ce? Făcea un efort vizual conștient de a ajunge de partea ascunsă a propriei sale minți

Ideea este să menții starea de motivare. Să-ți hrănești spiritul în mod deliberat cu ideile optimiste conform cărora vrei să trăiești. De fiecare dată când un gând, o frază sau un paragraf vă inspiră sau vă deschid mintea, nu le mai lăsați să plece. Capturați-le ca pe niște fluturi într-o plasă, iar apoi dați-le drumul în interiorul conștiinței dumneavoastră.

Pentru mine, a descoperi o idee interesantă într-o carte sau într-o revistă constituie o adevărată experiență-limită. Lumea din jurul meu devine strălucitoare și neștiută. Simt acea furnicătură pe spinare. Capăt acel sentiment de revelație. De ce sunt atât de norocos? Și cu cât îmi umplu în mod deliberat mintea cu cuvintele și frazele care au stârnit acea experiență-limită, cu atât mai ușor îmi amintesc că viața e frumoasă.

Colin Wilson notează în *New Pathways in Psychology* (*Noi metode în psihologie*): „De aceea oamenii care trăiesc o experiență-limită o pot repeta: pentru că este vorba pur și simplu *de a-ți aduce aminte* de ceva ce ai văzut deja și despre care știi că este adevărat. În acest sens, este ca oricare altă «recunoaștere» care survine dintr-o dată, de exemplu recunoașterea măreției unui anumit compozitor sau artist pe care înainte îl considerați dificil sau de neînțeles, sau recunoașterea modalității de a rezolva o anumită problemă. Odată survenită această recunoaștere, este ușor de restabilit contactul cu ea, pentru că acolo există deja o anumită formă de posesie, la care trebuie doar să vă întoarceți".

În timpul prelegerilor mele despre automotivare, una dintre întrebările care mi se pun cel mai des este: „Cum fac să mențin asta?" Oamenii spun: „Îmi place ce am învățat astăzi, dar am frecventat adesea seminarii în urma cărora am căpătat motivație, iar apoi, câteva zile mai târziu, m-am întors la vechiul meu pesimism, făcând exact ceea ce făceam și mai înainte".

Dacă ar fi să fac pe prostul, aș răspunde la întrebare în felul următor: „De ce, dacă îți place ce ai învățat despre automotivare, mă întrebi cum să faci să o menții în viața ta? Persoana cea mai pregătită să îți răspundă la această întrebare ești chiar tu. Așa că te întreb: «Cum vei face să menții asta în viața ta?» Pun pariu că îmi poți da cel puțin zece variante de răspuns. Și pun pariu că dacă ar fi fost vorba despre o limbă străină pe care ar fi trebuit să o înveți, ți-ai fi rezervat un anumit interval de timp zilnic pentru a o recapitula, pentru a o citi cu voce tare și pentru a te asigura că o știi. Pun pariu că ți-ai fi cumpărat casete sau CD-uri pentru a le asculta în mașină și ai fi organizat până și mici grupe de studiu. Deci, adevărata întrebare este următoarea: A stăpâni arta motivației este la fel de important ca și învățarea unei limbi străine?"

Chiar și o singură frază, afișată la vedere acasă sau la birou, poate avea un impact imens asupra vieții dumneavoastră. În casa părintească a lui Arnold Schwarzenegger, dintr-un orășel sărac din Austria, tatăl său a înrămat și afișat aceste cuvinte simple: „Bucurie prin forță". Nu e greu de remarcat ce efect a avut această idee asupra vieții lui Arnold.

Odată, pe când urmam un seminar al lui Werner Erhard, aveam ceva timp liber în timpul unei pauze, așa că mi-am scris mie însumi o scrisoare. Am notat în ea toate ideile pe care voiam să mi le amintesc de la seminar și le-am băgat într-un plic. Am luat plicul cu mine acasă și, o lună mai târziu, mi l-am trimis prin poștă mie însumi. Când am deschis plicul la serviciu și am citit ce era înăuntru, a fost ca o experiență nouă și proaspătă pentru mine.

Am fost atât de impresionat de cât de eficientă s-a dovedit a fi această metodă, încât am folosit ideea într-unul din propriile mele seminarii. I-am pus pe toți cei din public să noteze ideile de bază pe care le primiseră și ce aveau de gând să facă diferit în viața lor din acel moment. Când au terminat, le-am spus să închidă foile în plicuri și să și le autoadreseze. Le-am spus că le voi ține la mine timp de o lună, după care le voi pune la poștă.

Reacțiile pe care le-am primit au fost remarcabile. Unii mi-au spus că acele gânduri scrise pentru ei înșiși cu propriile lor mâini au avut puterea de a le reaminti întregul seminar. Că s-au simțit extrem de incitați și de deciși să treacă la acțiune.

Vreți să vă reamintiți să vă răsfățați cu cele mai bune gânduri ale dumneavoastră? Vreți să întindeți capcane și ambuscade vizuale, astfel încât să aveți mereu în fața ochilor cuvintele și gândurile pe care vreți să vi le amintiți?

50

Faceți lucrurile la scară mică

Cu cât vă fixați mai puține scopuri în fiecare zi, cu atât mai mult vă simțiți asaltați de oameni și evenimente care vă scapă de sub control.

Suferiți de un sentiment de neajutorare. În loc să creați realitatea pe care v-o doriți, nu faceți decât să reacționați la lumea din jurul dumneavoastră. Cu toate acestea, puteți avea mai mult control decât vă imaginați asupra activităților dumneavoastră zilnice.

Educându-vă să vă fixați în mod deliberat scopuri mărunte, veți vedea cum obiectivele majore ajung să fie transpuse în practică.

Majoritatea celor care lucrează pe cont propriu s-au convins de utilitatea fixării unor ținte pe termen lung. Ținte de carieră, ținte anuale și ținte lunare, toate acestea se află în permanență în mintea unei persoane ambițioase.

Însă adesea, acești oameni scapă din vedere utilitatea stabilirii de scopuri mărunte, scopuri zilnice care conferă energie activității și dau senzația unei multitudini de victorii mărunte repurtate de-a lungul drumului spre țintele majore.

În capodopera sa în domeniul psihologiei, *Flow: The Psychology of Optimal Experience* (*Psihologia experienței optime*), Mihaly Csikszentmihalyi numește scopurile majore „scopuri finale", iar scopurile mărunte, „scopuri intermediare". Frumusețea scopurilor „intermediare" constă în aceea că ele pot fi atinse imediat. De exemplu, vă puteți fixa un scop intermediar din a da toate telefoanele importante înainte de prânz. Pe o foaie de hârtie, întocmiți un tabel cu patru căsuțe și, după ce dați un telefon, completați o căsuță, iar după ce le-ați completat pe toate patru, puneți hârtia în dosarul cu probleme rezolvate și duceți-vă la masă. Pentru că o meritați.

Vă puteți fixa scopuri intermediare, de exemplu, înainte de a discuta cu cineva. Vreau să aflu aceste trei lucruri. Vreau să pun aceste patru întrebări. Vreau să cer aceste două lucruri și îmi propun să îi fac un compliment clientului meu înainte de a pleca.

Scopurile intermediare vă permit să aveți o concentrare totală. Atunci când vă stabiliți în mod constant scopuri intermediare, aveți mai mult control asupra programului dumneavoastră zilnic și vă simțiți competent și automotivat.

La sfârșitul zilei, sau la începutul zilei următoare, vă puteți verifica progresele înregistrate în privința scopurilor „finale". Vă puteți ajusta scopurile intermediare astfel încât să vă apropie mai mult de cele finale, în așa fel încât cele două tipuri de scopuri să se afle permanent în armonie.

Să spunem că vă aflați acum la sfârșitul unei zile lungi și grele. Mai aveți o jumătate de oră până să plecați acasă. Dacă nu v-ați format obiceiul de a vă stabili scopuri intermediare, ați putea spune: „Cred că ar trebui să mai rezolv niște acte sau să dau un telefon-două înainte să plec acasă". Vă uitați la mormanul de hârtii de

pe birou sau căutați la întâmplare numere de telefon când, deodată, cineva vine la dumneavoastră să pălăvrăgească. Pentru că *nu aveți nimic precis de făcut*, vă angajați în conversație și, înainte să vă dați seama, jumătatea de oră s-a dus și trebuie să plecați. Chiar dacă nu ați lăsat nimic neterminat, aveți totuși acel sentiment vag că ați pierdut timpul.

Ce se întâmplă însă dacă folosiți acea jumătate de oră pentru a vă fixa și a realiza un scop intermediar? „Înainte de a pleca acasă, în seara asta am să trimit două scrisori bune de prezentare, cu tot materialul de marketing." Acum aveți un scop intermediar și aveți la dispoziție doar o jumătate de oră pentru a-l îndeplini.

Iar când respectiva persoană vine lângă biroul dumneavoastră să pălăvrăgească, îi veți spune că o să vorbiți mai târziu, întrucât aveți ceva „care trebuie să fie gata" până la ora cinci.

Oamenii care își statornicesc obiceiul de a-și fixa scopuri mărunte de-a lungul întregii zile dovedesc un nivel mai ridicat de luciditate și energie. Sunt ca niște sportivi care se antrenează tot timpul pentru o competiție viitoare. Sunt mai fericiți, pentru că ziua lor este una creativă datorită propriei lor minți, și nu datorită intervenției lumii înconjurătoare.

51
Faceți-vă reclamă

Adesea, îmi încep ziua desenând patru cercuri pe o foaie albă de hârtie.

Cercurile reprezintă ziua mea (de azi), luna, anul și viața mea. În interiorul fiecărui cerc notez ceea ce îmi doresc. Poate fi simbolul unui dolar, poate fi orice, iar scopurile se pot schimba de la o zi la alta — nu contează asta. Nu există nici un fel „greșit" de a face acest lucru.

Însă notându-mi scopurile, sunt ca un pilot care își consultă harta înainte de a decola. Îmi orientez mintea spre ceea ce urmăresc în viață. Îmi *reamintesc* ceea ce îmi doresc cu adevărat. Nu ne-am duce niciodată în cabina piloților, înainte de zbor, spunând: „Du-mă unde vrei!" Și totuși, în felul acesta trăim atunci când nu ne consultăm harta.

Uneori, în seminariile mele motivaționale, oamenii spun că „nu au timp" pentru a-și fixa scopurile. Însă acest sistem cu patru cercuri, pe care tocmai l-am descris, îți ia doar patru minute!

Odată, în timpul unui curs despre stabilirea scopurilor, am întrebat dacă cineva din audiență a avut experiențe interesante în ceea ce privește vizualizarea. Dis-

cutasem despre observația psihologului sportiv Rob Gilbert, conform căreia „ratații vizualizează loviturile eșuate, iar învingătorii, laurii succesului".

Un cuplu tânăr ne-a povestit despre cum intenționaseră de ani de zile să își cumpere casă, însă nu avuseseră niciodată bani să își realizeze acest vis. Apoi, într-o zi, după ce au citit despre practica „localizării comorii" (care constă în afișarea de fotografii cu ceea ce îți dorești în viață acasă și la birou) s-au decis să pună pe frigider o fotografie a unei case noi, de tipul celei la care visau.

„În mai puțin de nouă luni, plătisem avansul și ne mutasem", a spus soțul, încă uimit. Soția sa a adăugat: „De-a curmezișul fotografiei cu casa am pus un mic termometru pe care îl umpleam pe măsură ce economiile noastre în vederea avansului se acumulau".

Am auzit multe povești similare despre felul în care metoda „localizării comorii" s-a dovedit funcțională. De asemenea, am citit cărți și am urmat seminarii care explicau de ce și cum se întâmplă asta. Cele mai multe vorbesc despre ceea ce se întâmplă în subconștient atunci când acesta primește imaginea unui lucru dorit. Întrucât subconștientul nu reacționează decât la imagini vii, fictive sau reale, nu va încerca să aducă în viața dumneavoastră nimic care să nu poată fi imaginat.

Dacă nu facem reclamă scopurilor noastre, le putem pierde cu totul din vedere. Este posibil să treacă o săptămână întreagă, sau chiar două sau trei, fără să ne gândim la scopurile noastre principale în viață. Ne lăsăm prinși în procesul de reacție și replică la oameni și circumstanțe și uităm pur și simplu să ne mai gândim la proiectele noastre personale.

Am un exemplu despre cum a funcționat acest procedeu în viața mea: cu trei ani în urmă, eram interesat să susțin mai multe seminarii despre strângerea de fonduri.

Fusesem coautor al unei cărți intitulate *Relation SHIFT: Revolutionary Fund Raising* (*Schimbare relațională: O revoluție în strângerea de fonduri*), alături de directorul de dezvoltare al Universității din Arizona, Michael Bassoff. Ținusem niște prelegeri de succes asupra acestui subiect, iar eu voiam să facem mai mult. Așa că mi-am pus pe peretele dormitorului o planșă albă de carton, iar pe acea planșă o mulțime de poze și de bilețele cu scopurile mele. Voiam să am toate acele scopuri în fața ochilor când mă trezeam dimineața, chiar dacă nu petreceam decât un minut sau două uitându-mă la planșă.

Unul dintre bilețelele pe care le lipisem pe planșă conținea doar literele îngroșate **USA** (Universitatea de Stat din Arizona). Părea ceva de-a dreptul elaborat pe lângă talmeș-balmeșul de fotografii și de scopuri cu care acoperisem planșa și sunt sigur că de-abia vedeam literele acelea în fiecare dimineață când mă trezeam. Le pusesem acolo pentru că m-am gândit că ar fi grozav să ajung să țin seminarii la **U**niversitatea de **S**tat din **A**rizona, mai ales acum, când mă mutasem în apropierea Phoenix-ului. Nu mă gândeam decât la asta când remarcam bilețelul.

Într-o zi, la biroul companiei de formare unde lucram, am fost rugat să întâmpin un nou angajat, Jerry. L-am rugat pe Jerry să intre și să ia loc. Am stat de vorbă câteva minute în biroul meu despre noua sa slujbă. L-am întrebat despre familie, iar el a menționat că părinții săi lucrează în oraș și că mama sa își avea serviciul la Universitatea de Stat din Arizona.

În mod normal, asta n-ar fi trebuit să însemne nimic. USA este o instituție binecunoscută și adesea menționată în zona Phoenix-ului. Însă ceva mi-a răsărit în minte când el a spus asta și știu că acel ceva s-a datorat vizualizării zilnice a planșei cu scopurile.

Mi-am ciulit urechile când a spus „USA" și l-am întrebat: „Ce face mama ta la USA?" „Este asistenta administrativă șefă a directorului de dezvoltare de la Fundația USA, a spus el. Se ocupă de tot ce înseamnă strângere de fonduri în cadrul Universității."

Când am auzit asta, am devenit de-a dreptul radios și i-am spus lui Jerry despre implicarea mea din trecut în domeniul strângerii de fonduri la Universitatea din Arizona, în Tucson, și cum îmi dorisem dintotdeauna să fac același lucru și la USA. El mi-a spus că va fi încântat să mă prezinte mamei sale și directorului de dezvoltare în persoană.

În interval de o lună, responsabilii cu strângerea de fonduri de la USA participau la seminarul meu despre interrelaționare și astfel mi-am realizat unul din scopurile de pe planșă.

Cred în mod sincer că dacă nu aș fi avut o planșă a scopurilor în dormitor, mi-ar fi trecut pe lângă ureche menționarea numelui de USA în discuția pe care o avusesem cu Jerry..

Iar asta demonstrează ceva important. Trebuie să facem reclamă propriilor noastre scopuri pentru noi înșine. Altfel, energia ni se risipește într-o sumedenie de lucruri care nu sunt la fel de importante.

52

Gândiți neconvențional

Odată, am asistat la prezentarea propunerii unei noi afaceri de către Bob Koether, prezentare în care îi îndemna pe toți potențialii săi clienți să joace un mic joc menit să ilustreze ideea că soluțiile la puzzle-uri sunt adesea simplu de remarcat dacă gândim neconvențional.

În timp ce oamenii râdeau și își rupeau frustrați puzzle-urile la vederea soluției date de Koether, el s-a ridicat pentru a trage concluziile.

„Obișnuim să punem bariere gândirii noastre fără nici un motiv întemeiat, a spus Koether. Facem lucrurile într-un fel doar pentru că așa le-am făcut dintotdeauna. Vreau să știți că angajamentul nostru de a ne ocupa de compania dumneavoastră se referă la *a gândi întotdeauna neconvențional* pentru a descoperi cele mai novatoare soluții la problemele noastre. Nu vom face niciodată ceva doar pentru că așa am făcut dintotdeauna."

Pentru mulți lideri din afaceri aflați în căutare de noi clienți, un astfel de exercițiu de rezolvare a unui puzzle n-ar fi decât o modalitate inteligentă de a face o prezentare. Însă pentru Bob Koethe era o expresie simbolică a întregii sale atitudini de viață în domeniul afacerilor.

Odată, în timpul unei excursii la Cancun, Mexic, sponsorizațe de Xerox, Bob și Mike și-au petrecut toată ziua pe un vas de pescuit, într-o zonă în care apa era înșelătoare. După ce s-au întors la țărm, s-au dus la restaurantul lui Carlos O'Brien să bea bere și tequilla și să reflecteze asupra carierei lor în vânzări de până atunci.

„Ne-am dar seama că dacă aveam de gând s-o ținem tot așa, rămânând la Xerox nu ne puteam permite un vas de pescuit ca acela pe care tocmai fusesem, a spus Bob. Am discutat despre diferite posibilități și ne-am amintit că văzusem de curând niște tricouri negre care aveau imprimate pe ele cuvântul *infinit*. Apoi, mai bine de două ore, Mike și cu mine n-am discutat decât despre ce înseamnă *infinit*. Din acea discuție s-a născut un vis, un vis care a prins contur sub forma companiei Infinity Communications."

Bob Koether și fratele său considerau că exista un domeniu vital în care cei de la Xerox erau necompetitivi, domeniul relațiilor cu clienții. Ce-ar fi, au întrebat ei, dacă angajamentul companiei față de client ar fi infinit? Nu limitat, ci infinit în posibilitățile sale de a oferi servicii creative?

Având acest concept ca factor motivațional, cei doi frați au creat Infincom (prescurtarea de la Infinity Communications) în statul Arizona și în zece ani s-au dezvoltat de la șase angajați și nici un client la o cifră de afaceri de 50 de milioane de dolari, cu mai mult de 500 de angajați. Iar în ultimii trei ani la rând, ziarul *Arizona Business Gazette* a declarat Infincom ca fiind numărul unu din toată Arizona în domeniul echipamentelor de birou, înaintea celor de la Xerox.

Avem tendința de a ne raporta la provocările din jur ca și cum ne-am afla într-o cușcă. Luăm ceea ce am făcut în trecut și îl punem în fața ochilor, încercând apoi

să ghicim cum va fi ceea ce numim „viitorul". Însă tocmai asta ne îngrădește viitorul. Cu o astfel de viziune restrictivă, viitorul nu poate fi decât cel mult „un trecut nou și îmbunătățit".

Atunci însă când părăsim cușca și ne dăm seama că potențialul de idei creative este practic infinit, suntem răsplătiți cu o mare cantitate de energie motivațională. Pentru a realiza cel mai bun viitor posibil, nu vă uitați la el dintr-o cușcă ce conține propriul dumneavoastră trecut.

53

Nu faceți pauze de gândire

Motivația vine prin gândire.

Orice act pe care îl îndeplinim este precedat de un gând care inspiră acel act. Iar atunci când încetăm să gândim, pierdem motivația de a acționa. Cădem eventual în pesimism, iar pesimismul ne face să gândim *încă și mai puțin*. Și tot așa: o spirală descendentă de negativism și pasivitate, care se hrănește din ea însăși precum cancerul.

Îmi place să mă folosesc de acest exemplu la seminarii, pentru a demonstra câtă putere căpătăm dacă nu încetăm să gândim. Să spunem că un pesimist s-a hotărât să-și facă curățenie în garaj sâmbătă dimineața. Se trezește și se duce la garaj, deschide ușa și rămâne șocat de cât de multă mizerie s-a strâns și de cât de mult are de lucru.

„Las-o baltă! va spune pesimistul cu dezgust. Nimeni n-ar putea să curețe garajul ăsta într-o singură zi!"

În acest moment, pesimistul trântește ușa garajului și se întoarce în casă, unde se apucă de altceva. Pesimiștii au o gândire de tip „totul sau nimic". Ei gândesc exclusiv în termeni absoluți, ceea ce este o catastrofă. Fie vor face ceva perfect, fie nu vor mai face nimic.

Să vedem acum cum ar aborda un optimist aceeași problemă. Se scoală tot de dimineață, se duce la garaj și vede același dezastru și chiar își șoptește aceleași cuvinte: „Las-o baltă! Nimeni n-ar putea să curețe garajul ăsta într-o singură zi!"

Aici se arată însă diferența crucială dintre un optimist și un pesimist. În loc să se întoarcă în casă, optimistul *continuă să gândească*.

„OK, deci nu pot curăța tot garajul, își spune el. Ce aș *putea* totuși să fac ca să se vadă o schimbare?"

Se uită în jur, continuând să se gândească. În cele din urmă, îi vine ideea de a împărți garajul în patru sectoare și de a face un singur sector în acea zi.

„Unul sigur pot să-l fac azi, spune el, și chiar dacă fac câte un singur sector în fiecare sâmbătă, o să îmi pun la punct garajul înainte de sfârșitul lunii."

O lună mai târziu, pesimistul are un garaj murdar, iar optimistul, unul curat.

La unul dintre seminariile mele din Las Vegas, o femeie mi-a spus că acest concept, și anume deprinderea optimistului de a căuta soluții parțiale, a jucat un rol important în schimbarea în bine a vieții ei.

„De obicei, veneam acasă de la muncă și mă uitam în bucătărie, îmi frângeam mâinile și bombăneam, apoi nu mai făceam absolut nimic, mi-a spus ea. Gândeam exact ca pesimistul din povestea cu garajul. Pe urmă m-am hotărât să iau o mică porțiune din bucătărie și să mă ocup doar de ea. Putea fi vorba de o masă sau de chiuvetă. Ocupându-mă doar de o mică parte din bucătărie în fiecare seară, nici nu era prea obositor, nu eram niciodată epuizată, iar bucătăria arăta întotdeauna decent."

Pesimiștii obișnuiesc să-și abandoneze pur și simplu problemele. Gândirea lor, obsedată de a face totul perfect, este atât de negativă, încât sfârșesc prin a nu mai face absolut nimic!

Optimistul face întotdeauna ceva, cât de puțin. Optimistul trece întotdeauna la acțiune și simte întotdeauna că progresează.

Întrucât pesimiștii obișnuiesc să gândească că „nu se poate face nimic", ei încetează prea repede să gândească. Un optimist poate resimți și el la început aceleași sentimente negative în legătură cu un proiect, însă continuă să gândească până în momentul în care începe să întrevadă posibilități cât de mici de acțiune. De aceea, Alan Loy McGinnis, în inspirata sa carte *The Power of Optimism* (*Puterea optimismului*), îi numește pe optimiști „pragmatici".

Pesimistul este, din punct de vedere al modului de a face uz de gândire, unul care obișnuiește să renunțe.

Studii recente arată, spune McGinnis, că optimiștii „excelează în școală, se bucură de o sănătate mai bună, câștigă mai mulți bani, au căsnicii mai fericite și mai durabile, păstrează comunicarea cu copiii lor și chiar trăiesc mai mult".

Pentru a vedea pe viu una dintre cele mai profunde ilustrări ale acestei eficiențe practice a optimismului în istoria Americii, vă sfătuiesc să vedeți filmul *Apollo 13*. Deși misiunea de a-i aduce pe acei astronauți înapoi de pe partea întunecată a lunii părea descurajantă și copleșitoare, ea a fost totuși îndeplinită, utilizând tehnica pașilor mărunți succesivi. Oamenii de la Centrul de Control de la Houston care au salvat viețile acelor astronauți au reușit în misiunea lor pentru că până și în fața unor probleme tehnologice „imposibile" au continuat să gândească. Nu s-au dat bătuți nici un moment. Au căutat să găsească soluții parțiale și au declarat că vor pune cap la cap aceste soluții parțiale, una câte una, până vor reuși să îi aducă înapoi pe oamenii aceia.

În vreme ce supraviețuirea astronauților stătea încă sub semnul întrebării, un ultrapesimist de la Centrul de Control de la Houston a spus că se teme ca nu cumva Apollo 13 să devină „cel mai mare dezastru spațial american din toate timpurile". Comandantul centrului de la Houston s-a întors spre el și i-a spus, plin de optimism și în același timp de mânie: „Dimpotrivă, domnule, din punctul meu de vedere, Apollo 13 este cea mai mare reușită a noastră". Și s-a dovedit că a avut dreptate, ceea ce demonstrează *eficiența* gândirii optimiste în situații-limită.

De fiecare dată când vă simțiți copleșiți și pesimiști, amintiți-vă să *continuați să gândiți*. Cu cât vă gândiți mai mult la o situație, cu atât mai mult veți deveni capabili să deslușiți mici oportunități de a acționa, și cu cât veți efectua mai multe astfel de mici acțiuni, cu atât veți primi mai multă energie optimistă. Un optimist continuă să gândească și să se automotiveze. Un pesimist renunță să mai gândească, iar apoi renunță pur și simplu.

În music-hall-ul de pe Broadway *Pacificul de Sud*, eroina principală înalță o odă felului de a fi „optimist până la ridicol". Ea recunoaște că este „în mod imatur și incurabil tânără". Aceasta este o variantă veche a unui banc cu blonde. Ea mărturisește că „sunt blocată într-un lucru numit speranță și nu pot ieși din pielea mea... nu din aceasta".

Iată cum i-a privit societatea pe optimiști, ca pe niște ființe ridicole, incapabile de gândire. Societatea consideră că gândirea optimistă este ceva care vine din inimă și nu din creier.

Pe de altă parte, se consideră că pesimiștii sunt „realiști". De fapt, un pesimist nu vă va spune niciodată că e pesimist. În mintea lor, ei se consideră realiști. Iar atunci când li se întâmplă să dea peste un optimist, îi zâmbesc acestuia cu superioritate, persiflându-l pentru că vede totul în roz și nu e capabil să privească în ochi cruda realitate.

Pesimiștii își folosesc fără încetare imaginația pentru a vizualiza cele mai catastrofale scenarii, iar apoi, trăgând concluzia că aceste scenarii sunt bătălii pierdute dinainte, nu mai acționează în nici un fel. Iată de ce pesimismul duce întotdeauna la pasivitate.

Dar chiar și atunci când zace pe canapea, îndopat cu hamburgeri și cu mintea încețoșată de la prea mult privit la televizor, pesimistul știe că atitudinea sa nu este una potrivită. Viața lui seamănă cu ceea ce a spus odată Nietzsche: „Totul în jurul meu mă nemulțumea; însă ceea ce mă nemulțumea cel mai tare era tocmai faptul că totul în jurul meu mă nemulțumea".

Optimiștii au ales să se folosească altfel de imaginația umană. Ei sunt în acord cu punctul de vedere al lui Colin Wilson, conform căruia „trebuie să ne folosim imaginația nu pentru a eluda realitatea, ci pentru a o crea".

54
Declanșați o polemică utilă

Gândirea negativistă ne este caracteristică tuturor. Diferența dintre o persoană fundamental optimistă și una fundamental pesimistă este aceea că optimistul învață să devină un bun polemist. Odată ce ați devenit pe deplin conștienți de eficiența optimismului în viața dumneavoastră, puteți învăța cum să intrați în polemică cu gândurile dumneavoastră pesimiste.

Cel mai bine pus la punct și mai util studiu asupra acestui subiect l-am întâlnit în lucrarea clasică a doctorului Martin Seligman, *Learned Optimism* (*Lecții de optimism*). Studiile întreprinse de Seligman scot la lumină două importante revelații: 1) optimismul este mai eficient decât pesimismul; 2) optimismul poate fi învățat.

Seligman a ajuns la aceste descoperiri după ani de cercetări statistice. A făcut studii pe sportivi amatori și profesioniști, pe agenți de asigurări și chiar pe politicieni. Studiile sale științifice au dovedit că optimiștii îi depășesc de departe pe pesimiști. În concluzie, ceea ce Norman Vincent Peale susținuse de ani de zile în cărțile sale despre gândirea pozitivă a fost până la urmă demonstrat prin metode științifice.

Peale și-a axat cărțile pe mărturii personale și pasaje ilustrative din Biblie. Problema a fost că oamenii pe care trebuia să îi convingă în primul rând, și anume scepticii și pesimiștii, erau chiar aceia deloc dispuși să valorizeze credința. Însă, odată ce ați asimilat remarcabilele scrieri ale lui Seligman, vă puteți întoarce la lectura lui Peale cu un nou interes. Dacă nu sunteți dispuși să acceptați referințele sale religioase, nu e nici o problemă, mărturiile personale sunt suficient de stimulante pentru a conferi forță scrisului său. Cu toate că cea mai celebră carte a sa este *Forța gândirii pozitive**, am căpătat mai multă motivație citind *Stay Alive All Your Life* (*Rămâi viu toată viața*) și *The Amazing Results of Positive Thinking* (*Uimitoarele efecte ale gândirii pozitive*).

Dacă în momentul acesta sunteți sceptici în ceea ce privește puterea dumneavoastră de a intra în polemică cu propriile gânduri pesimiste, rețineți că cei mai mulți dintre noi sunt deja buni polemiști. Dacă vine cineva și îmbrățișează un anumit punct de vedere într-o discuție, de obicei puteți lua partea punctului de vedere opus și să-l susțineți cu argumente, indiferent care este poziția adoptată de persoana în cauză. Echipele de polemiști trebuie să învețe să facă asta. Membrii echipei nu știu niciodată, până în ultima clipă, ce punct de vedere vor trebui să apere, așa că învață să fie pregătiți să aducă argumente de ambele părți.

Dacă ați căzut pe gânduri, făcându-vă griji și abordând în mod pesimist o chestiune anume, primul pas este să recunoașteți că aveți gânduri pesimiste. Nu greșite sau false, ci pur și simplu pesimiste. Și dacă vă veți pune la lucru *bio-computerul*, adică creierul, va trebui să admiteți că gândurile pesimiste sunt cele mai puțin eficiente.

* Apărută la Curtea Veche Publishing, București, 1998. (N. red.)

Odată ce ați recunoscut natura pesimistă a gândirii dumneavoastră, sunteți deja pregătiți pentru pasul următor. (Totuși, primul pas este crucial. După cum ne învață Nathaniel Branden, „nu poți părăsi un loc în care n-ai fost niciodată".) Al doilea pas constă în construirea unei argumentații întru apărarea punctului de vedere optimist.

Începeți să polemizați cu pesimistul din dumneavoastră. Închipuiți-vă că sunteți un avocat care trebuie să dovedească că pesimistul din dumneavoastră se înșală. Începeți prin a vă baza pledoaria pe scoaterea în evidență a posibilităților de a acționa. Vă veți mira de dumneavoastră înșivă. Optimismul este, prin natura sa, expansiv, el deschide ușă după ușă către ceea ce este posibil. Pesimismul este exact contrariul; pesimismul este constrângător. El închide ușa posibilităților. Dacă vreți cu adevărat să deschideți ușa vieții și să vă motivați pentru succes, deveniți gânditori optimiști.

55

Transformați necazurile în avantaje

Într-o seară, cu mulți ani în urmă, fiica mea, Stephanie, s-a dus la plimbare cu o prietenă, promițându-mi că se va întoarce înainte de 10:00 PM. Nu m-am uitat la ceas până ce nu s-au terminat știrile de la ora 10:00, când mi-am dat seama că ea nu venise încă acasă. Am început să devin nervos și iritat și să mă plimb de colo până colo prin casă, întrebându-mă ce să fac. La 11:30 m-am suit în mașină și am început să umblu prin cartier căutând-o. Absolut de înțeles, aveam doar gânduri pline de anxietate, compuse din teamă și furie. În cele din urmă, la 11:45, am trecut pe lângă casă și i-am văzut silueta la geam. Era acasa, în siguranță.

Dar am continuat să conduc. Mi-am dat seama că gândisem întregul incident într-un mod total pesimist și că aveam nevoie să mă mai gândesc înainte de a sta de vorbă cu ea. În timp ce conduceam, am remarcat cât pesimism toleram într-o gândire de genul: „Nu mă respectă. Nu se poate ține de cuvânt. Regulile și rugămințile mele nu înseamnă nimic pentru ea. Acesta este doar vârful aisbergului. Voi avea probleme cu ea încă cel puțin patru ani de acum încolo. Cine știe unde s-a dus și ce-a făcut acolo? A fost vorba de droguri? De sex? De ceva ilegal? N-o să mai pot dormi. Toate astea îmi distrug liniștea și viața. Etc."

Recunoscând cât de pesimiste îmi erau gândurile, am reușit să le elimin cu totul înainte de a trage aer în piept și de a-mi spune: „OK. Acesta este un punct de vedere posibil. Ar fi timpul să ne aplecăm și asupra punctului de vedere opus". Unul dintre trucurile mele favorite pentru a-mi împinge mintea în direcția gândirii optimiste este acela de a-mi pune următoarea întrebare: „Cum mă pot folosi de toate astea?"

Cum aș putea să mă folosesc de acest incident pentru a-mi îmbunătăți relațiile cu fiica mea? Cum aș putea să fac astfel încât regulile și rugămințile mele să aibă mai mult sens pentru amândoi? Astfel, am început să-mi construiesc pledoaria pentru optimism. Mi-am dat seama că cele mai bune relații interumane se bazează pe incidente precum acesta, nu pe conversații teoretice, ci pe experiențe dificile și pe ceea ce învățăm și câștigăm din acestea.

Așa că m-am hotărât să mai conduc un timp și să o las să mă aștepte în casă. Eram sigur că, de-acum, sora ei îi spusese că o căutam, așa că ea era acum cea neliniștită. Să o las să mai transpire puțin, m-am gândit, în timp ce eu să continui să mă gândesc.

Am continuat să reflectez asupra felului în care decursese în ultima vreme relația mea cu Stephanie. Dovedise dintotdeauna un soi de serenitate plină de încredere în fața vieții și îi fusese ușor să fie onestă cu sentimentele ei și cu ceilalți oameni. De fiecare dată când existaseră incidente cu alți copii, cu profesori sau cu părinți și fusese vorba de o neînțelegere, puteam con-

ta pe Stephanie pentru a afla adevărul. Economiseam o grămadă de timp întrebând-o pe ea ce s-a întâmplat.

În timp ce conduceam prin cartierul cuprins de întuneric, mi-au revenit în minte și cele mai fericite amintiri cu Stephanie copil. Mi-am amintit cât de mult o iubeam și cât de mândru eram de ea când mă duceam la spectacolele în care juca sau când vorbeam cu profesorii ei. Mi-am amintit anul în care am pus-o într-o situație jenantă întrebându-l pe directorul școlii dacă nu s-a gândit să dea numele ei școlii (tocmai câștigase un premiu, iar eu eram intoxicat de mândrie).

În cele din urmă, mintea mea a fost câștigată cu totul de partea optimismului. Întrebarea „Cum m-aș putea folosi de asta?" mi-a dat ideea că acest incident putea fi transformat în ceva mai de amploare, și anume într-un angajament nou pe care ni-l luam unul față de celălalt în a ne ține promisiunile și a avea încredere unul în celălalt.

Când am ajuns în sfârșit acasă, am observat că era speriată. A încercat să pună incidentul pe seama faptului că nu avea ceas. A încercat să mă facă să o consider o victimă a acestei circumstanțe. Am ascultat-o cu calm, iar apoi i-am spus că eu cred că e mai mult decât asta. I-am vorbit despre relația mea cu ea și despre cât de mult prețuisem faptul că, în copilărie, spunea întotdeauna adevărul. I-am spus că mă temeam că am fi putut pierde toate astea în seara aceea. Că s-ar putea să fim nevoiți să ne gândim la o modalitate de a o lua de la capăt.

„Nu-i așa mare lucru", a protestat ea. Dar eu i-am spus că pentru mine *era* mare lucru, pentru că era vorba despre relația noastră și despre a ne ține promisiunile unul față de celălalt.

I-am spus lui Stephanie că voiam pentru ea toată fericirea din lume și că singurul mod în care puteam să contribui la asta era să ne ținem promisiunile unul față de celălalt. I-am spus cât de speriat am fost, cât de furios am fost și cum în felul ăsta îmi stricase o noapte de somn. Am rugat-o să încerce să mă înțeleagă. I-am vorbit despre vremea când era mică și i-am reamintit cum spunea întotdeauna adevărul. I-am amintit de câteva momente în care ea dăduse de necaz și cum de fiecare dată nu m-am dus decât la ea ca să aflu adevărul, și îl aflam, de fiecare dată.

Am stat de vorbă mult timp în noaptea aceea și în cele din urmă a recunoscut că a-ți ține promisiunile este într-adevăr „mare lucru".

De la acel incident și de la discuția care i-a urmat, Stephanie a început să aibă mare grijă să-și țină cuvântul dat. Dacă iese afară și promite să se întoarcă la o anumită oră, e atentă la ceas sau, dacă nu are ceas, se asigură că cineva care e cu ea are. „Incidentul" din noaptea aceea este ceva ce nici unul dintre noi nu va uita și asta pentru că ne-a făcut să ne înțelegem limpede în privința promisiunilor reciproce și a faptului de a avea încredere unul în celălalt. S-ar putea spune chiar că a fost *bine* că s-a întâmplat.

Toți am auzit de atâtea întâmplări în care evenimente nefericite s-au dovedit a fi, privite retrospectiv, prilejuri pentru lucruri bune. Cineva care și-a rupt piciorul la schi a întâlnit la spital un doctor, s-a căsătorit cu el și au trăit fericiți toată viața. Datorită faptului că cei mai mulți dintre noi au trăit astfel de experiențe, suntem conștienți de felul în care se petrec lucrurile. Ceea ce pare un lucru rău (cum ar fi un picior rupt) se transformă în ceva neașteptat de pozitiv. Începem să vedem adevărul afirmației conform căreia orice problemă poartă cu ea un dar.

Alegând *să ne folosim* de evenimente ce par nefericite, putem ajunge mult mai repede la darul respectiv. Întrebându-ne „Cum m-aș putea folosi de asta?" sau „Ce ar putea fi bun în asta?", vă puteți schimba definitiv viața.

56

Faceți *brainstorming* individual

Termenul de *brainstorming** nu este foarte cunoscut în America în domeniul afacerilor.

L-am auzit pentru prima oară acum mulți ani, pe când eram copywriter într-o agenție de publicitate. De fiecare dată când aveam un nou client, directorul agenției ne aduna pe toți laolaltă și ne supunea unui *brainstorming* menit să genereze idei creative pentru acel client. Principalele reguli ale acestei metode sunt: 1) nu există idei stupide — cu cât sunt mai nerezonabile, cu atât mai bine; și 2) toată lumea trebuie să participe.

Uneori, la aceste ședințe participau și managerii. Fiecare persoană vine cu o idee, iar managerul o scrie pe tablă. Facem asta de mai multe ori, până epuizăm toate ideile rezonabile, iar cele nerezonabile încep să iasă la lumină. De obicei, soluțiile cele mai bune vin din rândul

* Metodă de a declanșa în mod interactiv creativitatea unui grup de oameni în vederea rezolvării unei probleme, metodă ce constă în propunerea nerestrictivă de sugestii, variante și soluții de către toți membrii respectivului grup. (de la *brain* = creier + *storm* = furtună). (*N. trad.*)

ideilor nerezonabile. *Brainstorming*-ul este o metodă eficientă pentru că dispare obișnuita jenă de a nu părea stupid. E bine să fii nerezonabil și chiar să bați câmpii.

Ceea ce nu înțeleg mulți din domeniul afacerilor este că această tehnică extrem de eficientă poate fi aplicată și la nivel individual. Mi-am dat seama de asta pentru prima dată în timp ce mă aflam în mașină, cu niște ani în urmă, ascultând o casetă motivațională a lui Earl Nightingale. Vorbea despre un sistem pe care îl învățase și care făcea adevărate minuni.

În capul unei foi de hârtie notați o problemă pe care vreți să o rezolvați sau un scop pe care vreți să îl atingeți. Notați apoi numere de la 1 la 20 și începeți ședința de *brainstorming*. Regulile sunt aceleași ca la o ședință de grup. Trebuie să notați 20 de idei, iar aceste idei nu trebuie să fie foarte coerente și nici măcar rezonabile. Permiteți-vă să vă desfășurați liber. Singurul dumneavoastră obiectiv este acela de a nota 20 de idei într-un anumit interval de timp.

Dacă veți face asta timp de o săptămână, veți avea 100 de idei! Vor fi toate utilizabile? Bineînțeles că nu, dar ce contează? La început, probabil că nu aveați *nici o idee* utilizabilă.

M-am folosit eu însumi de acest sistem și am avut parte de rezultate extraordinare. Motivul pentru care funcționează atât de bine este acela că vă detensionează și vă permite să gândiți în mod creativ și agresiv. Permite emisferei drepte a creierului să se desfășoare.

De curând, un prieten m-a rugat să-i dau niște sfaturi pentru cariera sa. Lucra în *show business* și își cizelase prestația până într-acolo încât devenise unul dintre cei mai buni din țară în ceea ce făcea. Problema sa era marketingul și autopromovarea. Acea parte a carierei sale nu se ridica încă la nivelul talentului său.

„Și dacă ți-aș spune că există cineva care îți poate oferi 100 de idei de marketing, idei care să fie perfect personalizate conform carierei și publicului tău?", l-am întrebat. S-a arătat foarte interesat.

„Chiar tu ești acea persoană", am spus eu.

I-am povestit apoi despre tehnica celor 20 de idei, pe care o utilizasem eu însumi ani de zile. Și-a notat rapid regulile și a trecut la treabă.

Două săptămâni mai târziu, m-a sunat, fiind extrem de entuziasmat de rezultate. „Am acum niște idei grozave de marketing, mai multe decât am avut vreodată, a spus el. Mulțumesc."

A-ți fi propriul consilier este cea mai bună formă de consiliere de care poți avea parte și asta pentru că în felul ăsta ai un consilier care te cunoaște în cele mai mici detalii. Și, deși uneori este bine să cauți consiliere profesionistă în afară, cel mai bun consilier îți va spune întotdeauna să cauți înlăuntrul tău. Un mare mentor a spus odată: „Împărăția cerurilor este în voi".

57

Schimbați-vă vocea încontinuu

Au existat momente când mi s-a spus că sunt norocos să am o voce bună de orator. Unii oameni sunt impresionați de faptul că folosesc rareori microfonul la seminarii, chiar și atunci când am în față un public de sute de persoane.

Oamenii trag concluzia că am fost „binecuvântat" cu niște corzi vocale puternice. Dar nu este adevărat. După cum am relatat într-un capitol anterior, vocea mea era monotonă și slabă. Asta până m-am motivat să mi-o schimb. Au existat două momente care mi-au inspirat metoda de a-mi dezvolta și antrena vocea. Primul a fost atunci când am citit într-o revistă un interviu cu actorul Richard Burton (poate cea mai impresionantă voce a tuturor timpurilor — ascultați-l în *Camelot*, în rolul regelui Arthur, cum vorbește și cum cântă). În acest interviu, Burton spunea că vocea sa este după chipul și asemănarea modului său de viață, așa că avea grijă ca în fiecare dimineață, la duș, să cânte un anumit număr de cântece pentru a-și menține corzile vocale puternice și suple. Mai târziu, într-un *talkshow* televizat, actorul Tony Randall i-a spus moderatorului cum și-a dezvoltat vocea de cântăreț și actor. „M-am apucat de operă, a spus el. Am descope-

rit că a cânta arii de operă ajută mai mult la formarea unei voci de scenă decât tot ce am încercat până acum."

Acele două interviuri mi-au rămas în minte de atunci și am întotdeauna la mine câteva casete și CDuri după care cânt. Dau volumul la maxim (e cel mai bine atunci când ești singur în mașină) și cânt de-mi sar plămânii. Am grijă să fac asta zilnic, chiar și atunci când n-am chef de cântat. După cum spunea William James: „Nu cântăm pentru că suntem fericiți, ci suntem fericiți atunci când cântăm".

Înainte de un discurs important, ajung adesea la sală cu mai mult de o oră înainte și nu fac decât să conduc prin împrejurimi cântând ca un descreierat. (Uneori mi-e frică ca nu cumva clientul meu să treacă și el pe acolo și să mă vadă în mașină cântând laolaltă cu Elvis și arătând ca un psihopat. Însă foloasele pe care le trag de pe urma acestei metode merită riscul). Am descoperit că atunci când conduc și cânt în felul acesta, respirația mea este mai bună, mă încadrez mai bine în timp, iar atunci când vorbesc, vocea mea acoperă toată sala fără nici un efort.

Ați putea să vă gândiți: „Eu nu îmi câștig existența vorbind". În concluzie, o astfel de practică bizară s-ar putea să nu vă fie necesară. Dar cu toții vorbim. O voce relaxată, plăcută și puternică este un atu esențial pentru oricine are o slujbă care presupune comunicarea cu alți oameni.

Atunci când se referă la persoane care au voci plăcute, multă lume folosește cuvinte ca „melodioasă" și „bine modulată". Îți poți da astfel seama dacă cineva apreciază o voce ca fiind bună pentru oratorie.

Vocea pe care o aveți acum nu este fixată odată pentru totdeauna. Apucați-vă de cântat și în curând vă veți fi creat vocea pe care v-o doriți. Cu cât aveți o voce mai puternică, cu atât aveți mai multă încredere în dumneavoastră și cu cât aveți mai multă încredere, cu atât mai ușor vă este să vă automotivați.

58

Îmbrățișați o nouă frontieră

Din fericire, pentru fiecare dintre noi există o nouă frontieră. Întrucât națiunea noastră și lumea întreagă au intrat în era informației, vechile modele de viață au dispărut.

Într-un articol scris de economistul John Huey și apărut în numărul din 27 iunie 1994 al revistei *Fortune* se făcea următoarea remarcă: „Să spunem că mergeți la o petrecere, așa că scoateți niște mărunțiș din buzunar și cumpărați o felicitare care cântă «La Mulți Ani» atunci când o deschizi. După petrecere, cineva aruncă din greșeală felicitarea la gunoi, și odată cu ea o capacitate de stocare a informației mai mare decât cea care exista în toată lumea în 1950".

În vechea paradigmă, dezvoltată în epoca industrială, noi oamenii eram din ce în ce mai inutili și mai pasivi. Găseam slujbe bune și sigure și făceam un singur lucru, într-un singur fel, până la pensie. Apoi, odată ajunși la vârsta pensionării, deveneam total inutili pentru societate și trăiam depinzând de guvern, de rude, de propriile economii, acumulate în anii „activi".

Acum, odată cu explozia tehnologică și cu intrarea în epoca informației, angajatorii nu mai sunt la fel de interesați de CV-ul nostru cum erau odată. Sunt interesați mai mult de ceea ce putem face în prezent.

Una dintre chemările romantice ale zilelor de început ale frontierei, pe vreme lui Daniel Boone și Davy Crockett, a fost ideea prețuirii utilității indivizilor. Dacă trăiați lângă frontieră, făcând agricultură, gătind și vânând, nu i-ar fi trecut nimănui prin minte să vă ceară să vă „pensionați".

Ne-am întors în cele din urmă la acele zile de prețuire a utilității dincolo de vârstă și de statut. De exemplu, dacă compania mea încearcă să pătrundă pe piața chineză pentru a-și vinde echipamentele software, iar dumneavoastră aveți 70 de ani, vorbiți fluent chineza, știți totul despre software și aveți energia și gustul succesului, cum mi-aș putea permite să vă ignor?

Bill Gates de la Microsoft a spus odată: „Compania noastră are un singur atu: imaginația umană". Dacă luați companiei Microsoft tot ceea ce posedă, clădiri, proprietăți, echipamente de birou, tot ceea ce se poate *atinge*, ce s-ar întâmpla cu ea? Ar fi aproape exact cum e și acum. Pentru că în lumea de azi, valoarea unei companii rezidă în gândire și nu în posesiuni.

Asta este o veste extraordinară pentru indivizi: utilitatea individuală este din nou prețuită. Dacă vă puteți cultiva abilitățile, continuați să învățați lucruri noi, învățați să lucrați pe calculator, învățați o limbă străină sau deveniți expert într-o cultură sau într-o piață străină, *vă puteți face utili.*

Marele antrenor de baschet John Wooden ne recomandă să trăim conform acestei devize, extrem de potrivită pentru noua frontieră tehnologică cu care ne confruntăm: „Învățați ca și cum ați fi nemuritori. Trăiți ca și cum ați muri mâine".

S-au dus zilele când, pentru a vă găsi un loc de muncă, depindeați în primul rând de CV, de studiile făcute, de relații, de familie sau de vârstă. Astăzi nu depindeți decât de un singur lucru: ceea ce sunteți capabil să faceți în momentul prezent. Iar asta stă cu totul sub controlul dumneavoastră.

Aceasta este noua frontieră. Și acolo unde odată ajungeați la vârsta pensiei făcându-vă griji în privința „lupilor tineri", astăzi, dacă sunteți hotărâți să vă dezvoltați neîncetat capacitățile învățând, puteți fi utili comunității și lumii pe măsura motivației dumneavoastră.

Cu cât învățați mai multe despre viitor, cu atât deveniți mai motivați în a fi un element util al acestuia.

59

Aduceți-vă la zi vechile obiceiuri

Excelența motivației este mult mai greu de obținut atunci când suntem trași înapoi din punct de vedere mintal de către obiceiurile proaste acumulate în timp. Încercarea de a înainta în viață trăgând după noi povara proastelor obișnuințe a fost descrisă de către grupul scoțian de rock Del Amitri în versurile următoare: „E ca și cum ai conduce cu frâna de mână trasă, ca și cum ai înota încălțat cu cizme..."

Dar vă spun ceva: de obiceiurile proaste pur și simplu nu se poate scăpa. Întrebați milioanele de oameni care au încercat. Au sfârșit întotdeauna, după cuvintele lui Richard Brautigan, „încercând să transporte mercurul cu furca", pentru că obiceiurile noastre proaste există cu un motiv. Ele fac ceva pentru noi, chiar dacă acest ceva sfârșește prin a deveni autodistructiv. Adânc în interiorul nostru, chiar și un obicei prost este programat să ne facă să funcționăm mai bine.

Oamenii care fumează încearcă, chiar și prin această dependență a lor, să facă ceva benefic, poate să respire adânc pentru a se relaxa. Acest tip de respirație este necesar pentru a contrabalansa stresul, deci fuma-

tul este pentru ei o modalitate prin care încearcă să devină mai buni. Proastele obiceiuri au la bază urmărirea unui beneficiu concret. De aceea este atât de greu „să scapi" de ele.

Din acest motiv, obiceiurile trebuie respectate și înțelese, înainte de a fi transformate. Pe baza nevoilor care au creat respectivele obiceiuri trebuie să se acționeze creativ, ele nu trebuie distruse. Trebuie să ajungem la impulsul pozitiv care a generat obiceiul și, de aici pornind, să transformăm obiceiul din ceva rău în ceva bun.

Să luăm ca exemplu băutura. Am cunoscut oameni care erau beți tot timpul și care acum sunt treji tot timpul. Cum au făcut? Am putea să spunem oare că au scăpat pur și simplu de prostul obicei al băuturii? Nu chiar. Pentru că, fără excepție, cei care s-au lăsat de băutură au *înlocuit* alcoolul cu altceva.

A găsi curajul, relaxarea și spiritul dintr-o sticlă de alcool constituie un obicei extrem de dăunător. Însă a-l elimina pur și simplu conduce la probleme încă și mai grave: tremurat, crize, delirium tremens, spaimă, anxietate, paranoia. Vidul absolut.

Cu toate astea, oamenii care s-au dus la Alcoolicii Anonimi și-au înlocuit „falsul curaj", pe care altă dată îl găseau în alcool, cu un curaj „adevărat", descoperit în cadrul acestor întâlniri. Spiritualitatea cu totul artificială pe care altădată o căpătau cu ajutorul alcoolului este înlocuită cu o spiritualitate adevărată și profund personală descoperită pe a douăsprezecea treaptă a programului de reabilitare. Relațiile superficiale, dar intens emoționale, stabilite pe vremuri de alcoolici în barurile lor preferate, sunt înlocuite cu prietenii adevărate.

Înlocuirea este un remediu puternic pentru că funcționează; iar în ceea ce privește proastele obiceiuri, este *singurul* lucru care funcționează. Am cunscut oameni

care s-au lăsat de fumat fără să-și propună asta. Au început să alerge sau să practice în mod regulat altă formă de exercițiu fizic și, curând, relaxarea și calitatea respirației pe care le obțineau în urma acestor activități au făcut ca ei să simtă că fumatul le face rău. S-au lăsat de fumat pentru că l-au înlocuit cu altceva.

Oamenii care țin regim trăiesc aceeași experiență. Nu a te feri de mâncarea care îngrașă este ceea ce funcționează, ci adoptarea unei diete regulate alcătuite din mâncare sănătoasă și totodată delicioasă. E vorba peste tot de înlocuire.

La nivel subconștient, nu considerați deloc că proastele dumneavoastră obiceiuri ar fi proaste! Și asta pentru că ele împlinesc o nevoie reală. În concluzie, modalitatea de a vă întări pe dumneavoastră înșivă este aceea de a identifica respectiva nevoie și de a o onora. Onorați nevoia *înlocuind* prezentul obicei cu unul mai sănătos și mai eficient. Înlocuiți un obicei și curând veți fi motivați să înlocuiți un altul.



Pictați-vă capodopera astăzi

Gândiți-vă la ziua de azi ca la pânza albă a unui pictor.

Dacă vă petreceți ziua în mod pasiv, acceptând tot ceea ce alți oameni și circumstanțele exterioare aruncă pe pânza dumneavoastră, ceea ce veți vedea va fi mai degrabă un dezastru. Și ar fi putut fi artă adevărată.

Dacă respectivul dezastru nu vă lasă să dormiți, următoarea zi o veți începe într-o stare de oboseală și confuzie. Într-o asemenea stare, pânza dumneavoastră va fi și mai mult acoperită de tușe care nu vă plac și de culori pe care nu dumneavoastră le-ați ales.

Dacă vă concepeți ziua ca pe pânza unui pictor asta vă permite să fiți mai conștienți de ceea ce vi se întâmplă atunci când nu vă umpleți mintea decât cu bârfe de pe Internet, reclame de la radio, ultima crimă senzațională, cicălelile soției, culisele de la serviciu și versuri de cântece pesimiste.

Dacă vă dați câtiva pași înapoi pentru a realiza că pânza dumneavoastră zilnică se umple cu toate aceste elemente negative, veți căpăta un anume grad de libertate. Libertatea de a alege ceva mai bun.

Cu cât sunteți mai *conștienți* de libertatea dumneavoastră de a picta pe pânză tot ceea ce vreți, cu atât mai puțin veți trece prin viață ca niște victime ale circumstanțelor exterioare. Mulți dintre noi nu sunt nici măcar conștienți de statutul lor de victime. Citim tot ce ne cade în mână, ascultăm tot ce se transmite la radio, mâncăm ce găsim, navigăm peste tot pe Internet, vorbim cu toți cei care ne sună și ne uităm la televizor indiferent de program, adesea prea pasivi până și pentru a apăsa pe butonul telecomenzii.

Trebuie să fim conștienți că avem în noi puterea de a schimba toate astea. Ne putem picta ziua cum dorim. Cel mai bun curs de folosire a timpului — sau de „pictură a zilei" — pe care l-am primit vreodată mi-a fost predat de Dennis Deaton. Ideea de bază a seminarului său era aceea că nu putem gestiona timpul — ne putem, în schimb, gestiona pe noi înșine.

„Faceți ordine în talmeș-balmeșul din capul dumneavoastră, spune Deaton, și îndepărtați tot ceea ce vă împiedică să reușiți."

În timp ce majoritatea cursurilor de gestionare a timpului seamănă mai degrabă cu niște cursuri de inginerie, Deaton a reușit să integreze spiritul artistului în modul său de a preda. Recomandările sale pentru organizarea timpului zilnic se bazează pe crearea de scopuri și pe trăirea viziunilor pe care le creați.

Treziți-vă și vizualizați ziua ca pe o pânză albă. Puneți-vă întrebarea: „Cine va fi artist astăzi? Circumstanțele generate de hazard sau eu însumi? Dacă aleg să fiu eu artistul, cum aș dori să-mi pictez ziua?"

61

Înotați cât mai multe lungimi de bazin pe sub apă

Când Bobby Fisher se pregătea pentru meciul de șah cu Boris Spassky pentru titlul mondial, se antrena înotând zilnic mai multe lungimi de bazin pe sub apă.

El știa că pe măsură ce partidele de șah se prelungeau din ce în ce mai mult înspre ore târzii, jucătorul care avea creierul mai bine oxigenat urma să aibă un avantaj important asupra adversarului său. Așa că își pregătea partidele de șah antrenându-și plămânii.

După ce l-a învins pe Spassky, mulți s-au mirat de puterea și limpezimea minții sale, în special la ore târzii, când ambii jucători ar fi trebuit să fie epuizați. Ceea ce l-a menținut pe Bobby Fisher în formă nu a fost nici cofeina și nici amfetaminele, ci respirația.

Generalul George Patton le-a ținut odată trupelor sale o prelegere despre puterea creierului. Și el cunoștea legătura dintre gândire și respirație.

„Pe timp de război, ca și pe timp de pace, un om are nevoie de toată puterea de gândire de care e în stare, spunea Patton. Nimeni n-a gândit vreodată prea mult. Gândirea depinde de oxigen. Oxigenul vine din plămâni,

acolo unde se duce aerul când respirăm. Oxigenul din aer trece în sânge și ajunge până la creier. Orice idiot își poate dubla capacitatea plămânilor."

Am aflat despre aplecarea lui Patton în a le preda trupelor sale respirația de la Porter Williamson. Scrisesem odată câteva spoturi politice pentru radio și televiziune, care i-au atras atenția domnului Williamson, așa că m-a sunat și m-a rugat să iau masa cu el într-o zi. Întrucât s-a recomandat ca fiind autorul cărții *Patton's Principles* (*Principiile lui Patton*), am acceptat invitația cu entuziasm, căci întâmplarea făcea ca eu să fi citit această minunată carte cu câteva săptămâni în urmă. Williamson petrecuse mulți ani în armată, fiind cel mai de încredere consilier juridic al lui Patton.

Williamson mi-a povestit multe lucruri despre viața alături de Patton, despre cât de mult știa să îi motiveze pe oamenii din jurul său. Cele mai multe dintre citatele conținute de respectiva lucrare proveneau din amintirile personale ale lui Williamson. Acesta mi-a spus că el însuși își pierduse piciorul în urma unui cancer osos și mi-a povestit cum doctorii i-au prevăzut de două ori moartea în mod eronat. Puterea sa interioară, spunea el, venea adesea în urma inspirației pe care o primise în zilele în care lucrase pentru Patton.

„Adesea, generalul Patton se oprea lângă biroul meu, își amintea Williamson, și mă întreba: Cât de mult ai stat la acest birou? Ridică-te și ieși afară! Creierul nu mai funcționează dacă stai pe scaun mai mult de 20 de minute. Mișcă-te astfel încât substanțele din corpul tău să ajungă la locul lor. O să-ți facă bine la creier! Dacă stai prea mult pe scaun, toată puterea creierului tău va ajunge în pantofi. Nu îți poți ține mintea trează dacă corpul tău este inactiv."

Acest principiu — o minte activă nu poate exista într-un corp inactiv — a devenit arma secretă cu care Bobby Fisher a câștigat campionatul mondial de șah. Cine ar fi crezut că înotul pe sub apă poate face din cineva un jucător de șah mai bun? În orice caz, nu supraponderalul și epuizatul „geniu" al șahului Boris Spassky.

Uneori, nu aveți nevoie decât de aerul pe care îl respirați pentru a vă automotiva. A face jogging, a face o plimbare sau pur și simplu a respira adânc oferă creierului combustibilul necesar pentru a fi proaspăt și creativ.



Găsiți-vă un bun antrenor

După unul dintre rarele eșecuri înregistrate pe terenul de golf, Tiger Woods s-a dus și a luat o lecție de golf.

Când am auzit asta pentru prima oară, m-am întrebat: cine ar putea să-i dea lecții de golf lui Tiger Woods?

Însă asta se întâmpla înainte să realizez și să înțeleg valoarea și importanța antrenoratului. Persoana care m-a învățat să apreciez această valoare a fost un tânăr consultant în afaceri pe nume Steve Hardison. Hardison m-a învățat așa: Tiger ia o lecție nu pentru că antrenorul său ar fi un jucător mai bun ca el, care i-ar putea da sfaturi și ponturi, ci pentru că antrenorul *poate să stea în spatele lui Tiger Woods și să-l privească cu obiectivitate.*

Steve Hardison crease o adevărată artă din faptul de a veni într-o corporație și de a privi în mod obiectiv cum stau lucrurile acolo. De fapt, observația sa mergea mai departe decât atât. Avea o putere aproape paranormală de a remarca „ce lipsește". Acest dar îl putea aplica și asupra indivizilor, dar doar dacă aceștia erau pregătiți să facă față exigențelor sale ca antrenor.

Obișnuiam să numesc în glumă unul dintre exemplele personale pe care le folosea „Parabola misiunii".

Pe când era tânăr misionar pentru biserica sa din Anglia, Hardison bătuse toate recordurile în ceea ce privește convertirea de noi credincioși. Metoda sa contrasta cu aceea a altor misionari.

În timp ce alții umblau toată ziua și băteau la o sumedenie de uși, Hardison își petrecea prima parte a fiecărei zile planificându-și și organizându-și activitățile. *Creându-și* ziua, neașteptând ca ea să se întâmple pur și simplu, reușea să facă mai multe vizite, să petreacă mai puțin timp pe drum și să poarte mai multe discuții de convertire. Se folosea de asemenea de acest mod creativ de planificare a timpului pentru a primi referințe de la cei pe care îi vizita, astfel încât să își sporească șansele de a fi bine primit de către alte familii.

Ceilalți misionari erau foarte activi, însă se concentrau asupra activității în sine și nu asupra rezultatelor acesteia. Băteau la uși și umblau de colo-colo, în vreme ce Steve chiar convertea noi credincioși. Recordurile sale în această privință nu erau ceva accidental. Chiar el și le planifica.

Steve m-a ajutat să înțeleg că în fiecare dintre noi trăiește ceva, pe care el îl numea „vocea". Când vă treziți dimineața, apare imediat și vocea, care vă spune că sunteți prea obosiți ca să vă sculați sau prea bolnavi ca să vă duceți la muncă. Sau atunci când aveți o întâlnire de afaceri și sunteți pe cale să jucați agresiv, vocea vă spune să vă calmați: „Ai grijă ce spui", „Fii prudent".

„Ideea este, spune Steve, să nu ignorăm sau să negăm existența acestei voci. Pentru că ea există în fiecare dintre noi. Nimeni nu scapă de voce. Cu toate acestea, nu trebuie să vă supuneți ei. Îi puteți da replica. Iar atunci când sunteți cu adevărat pe cai mari, puteți chiar să-i vorbiți urât. Luați-o în răspăr. Ridiculizați-o. Spuneți-i cât e de proastă. Și, odată ce începeți să lup-

tați cu propriile îndoieli, recăpătați controlul asupra vieții dumneavoastră."

De multe ori, atunci când mă aflam angrenat într-un proiect important de afaceri, îl rugam pe Steve să îmi acorde o întâlnire de o oră. După ce mă asculta câteva minute, aproape de fiecare dată își dădea imediat seama „ce lipsea" în comportamentul meu. Precum un mare antrenor de golf care ar sta în spatele lui Tiger Woods, spunea: „Ești pregătit să accepți niște sfaturi în privința asta?" Iar eu răspundeam da cu nerăbdare. Apoi îmi spunea făra ocolișuri, uneori abrupt, ce remarcase. Nu îmi plăcea întotdeauna ce vedea, însă de fiecare dată deveneam mai puternic în urma discuțiilor cu el.

Antrenamentul pe care îl primeam de la Hardison era atât de șocant, încât îmi amintea uneori de o întâmplare pe care am trăit-o pe când eram copil și jucam baseball în Liga de Juniori.

Mă accidentasem la genunchi jucând la a treia bază, iar când jocul s-a terminat, genunchiul mi se umflase și îmi înțepenise tot piciorul. În timp ce stăteam pe bancă cu piciorul întins, a apărut un doctor, tatăl unui coleg de echipă, și s-a așezat lângă mine, în timp ce tatăl meu se uita la noi.

„Vreau să-ți îndoi piciorul", mi-a spus el, ținându-mi cu grijă genunchiul în mâini.

„Nu pot", i-am spus.

„Nu poți? m-a întrebat el, uitându-se în ochii mei. De ce nu poți?"

„Am încercat și doare rău."

Doctorul m-a privit o clipă și apoi mi-a spus direct, dar cu blândețe: „Păi, atunci fă să te doară".

Am rămas descumpănit de ceea ce îmi cerea. Să fac să mă doară? Intenționat? Însă apoi, fără să spun nimic, mi-am îndoit încet piciorul. Da, m-a durut îngrozitor, dar n-a contat. Eram încă sub influența magică a ceea ce îmi ceruse.

Doctorul mi-a masat genunchiul cu degetele și i-a făcut tatălui meu semn din cap că totul va fi în regulă. Trebuia să fac o radiografie și să merg la un consult preventiv, însă nu era nimic grav.

Am rămas cu senzația că tocmai mi se întâmplase ceva extrem de important. După o întreagă copilărie în care mă obișnuisem să evit durerea și disconfortul de orice fel, dintr-o dată am realizat că eram capabil să-mi provoc singur o durere dacă era necesar și că puteam să o fac cu calm, fără să clipesc. Poate că nu eram chiar atât de laș pe cât crezusem întotdeauna că sunt. Poate că aveam la fel de mult curaj ca oricare altul și nu era vorba decât de a avea voința de a-l pune la lucru.

A fost o întâmplare crucială pentru viața mea. Steve Hardison, ca antrenor, a făcut același lucru: mi-a cerut să scot la iveală lucruri și calități despre care nici nu știam că le posed.

Odată, aveam probleme în a găsi oameni care să participe la seminariile mele și mă descurcam greu cu telefoanele pe care trebuia să le dau în acest scop. Steve a pus mâna pe telefon și a început să sune diverse persoane și să le înscrie la seminar. Apoi a format un număr greșit și a dat peste un mecanic de la un atelier auto. Majoritatea oamenilor și-ar fi cerut scuze, ar fi închis telefonul și ar fi sunat din nou. Dar decât să piardă convorbirea, Steve s-a prezentat și apoi a rămas la telefon *până ce mecanicul s-a înscris și el pentru seminar*.

Hardison este un orator curajos și înzestrat, un agent de vânzări tenace și neobosit, un sportiv talentat, un soț și un tată perfect și un enoriaș de vază al bisericii sale. Genul de individ care, altădată, mă scotea din sărite!

Aș putea scrie o carte întreagă despre cariera remarcabilă a lui Steve Hardison în domeniul consultanței și s-ar putea chiar să o fac într-o zi. Aș putea da o sumedenie de exemple despre cum m-a consiliat la înalte niveluri de performanță. Însă cred că lucrul cel mai relevant pe care l-am învățat de la el a fost importanța de a ști să îți fii propriul antrenor.

Odată ce accepți să fii antrenat, începi să beneficiezi de aceleași avantaje de care se bucură marii actori și sportivi de pretutindeni. Când accepți să fii antrenat, nu devii mai slab, ci mai puternic. Devii mai responsabil în ceea ce privește schimbarea ta în bine.

În *Drumul către tine însuți*, M. Scott Peck scrie: „Cea mai mare problemă a existenței umane constă în a putea să faci distincția între ceea ce stă în puterea ta, de care ești responsabil, și ceea ce nu. Trebuie să avem voința și capacitatea de a ne autoexamina permanent."

Cei mai buni antrenori ne arată cum să ne autoexaminăm. Trebuie să ai curaj să ceri cuiva să te antreneze, însă răsplata poate fi imensă. Cele mai bune momente sunt acelea în care antrenorul te ajută să faci ceva de care înainte îți era teamă. Când Hardison îmi recomanda să fac ceva de care îmi era teamă, îi spuneam: „Nu știu dacă pot face asta".

„Atunci încetează să mai fii *tu*, spunea el. Dacă tu nu poți face asta, atunci fii altcineva. Fii cineva care ar putea să facă asta. Fii De Niro, fii Bruce Lee, oricine, nu contează, numai fă-o."

Importanța antrenoratului în viață este ilustrată de aceste cuvinte ale scriitorului francez Guillaume Apollinaire: „«Veniți pe buza prăpastiei», a spus el./Ei au răspuns: «Ne e teamă»./«Veniți pe buza prăpastiei», a spus el./Ei au venit./El i-a împins./Iar ei au zburat".

Oricând te poți antrena. Dacă a te antrena îți îmbunătățește jocul de golf sau de tenis, cu atât mai mult îți va fi de folos în jocul vieții. Rugați pe cineva să fie sincer cu voi și să vă antreneze o vreme. Lăsați-l să vă examineze „loviturile". Lăsați-l să vă spună ce a văzut. E un act de curaj și vă va ajuta să evoluați și să vă automotivați.

63

Încercați să vă vindeți casa

Odată, stând de vorbă cu Steve Hardison despre vechile mele obiceiuri care mă trăgeau înapoi, nepermițându-mi să-mi ating scopurile în afaceri, i-am spus dintr-o dată: „Dar de ce fac lucrurile astea? De vreme ce știu că mă împiedică să progresez, de ce continui totuși să le fac?"

„Pentru că își au *domiciliul* în tine, a spus el. Se simt ca acasă în tine. Când faci aceste lucruri, le faci pentru că te simți bine și confortabil făcându-le, te simți ca acasă atunci când le faci. Și știi cum se spune: nicăieri nu-i ca acasă."

„Acasă" poate fi un loc urât dacă nu te ocupi de el și nu îl îngrijești în permanență. „Acasă" poate fi o închisoare întunecoasă și plină de mucegai, care duhnește a lene și delăsare. Dar *tot* nu vrem să plecăm de acolo, indiferent cât de rău e, pentru că acolo ne simțim în siguranță.

Cu toate astea, când privim mai cu atenție la această casă uzată, putem remarca că siguranța pe care credeam că ne-o oferă nu înseamnă de fapt decât autolimitare.

E foarte greu să pleci de acasă. Mulți dintre noi încearcă să o facă și dau greș. Noel Paul Stookey a scris un cântec extraordinar de frumos, care îți rămâne în minte, intitulat *Cântec pentru casa mea*, care exprimă tocmai acest sentiment. Cântecul începe cu cuvintele: „Îmi scot casa la vânzare în fiecare dimineață de miercuri... și o retrag de fiecare dată după-amiaza".

După ce am asimilat metafora lui Hardison cu privire la casă, mi-am dat seama imediat că trebuia să mă *mut* din casa mea. Altundeva în cartier. Aveam nevoie de o casă mai bună. O casă care să conțină obiceiuri care să mă mențină concentrat asupra activităților necesare pentru a-mi atinge scopurile. Hardison m-a ajutat sfătuindu-mă în această direcție, până ce noile mele activități și habitudini au început să semene cu ceea ce trebuia să fac dintotdeauna.

Metafora lui Hardison, a „casei" ca echivalent al vechilor obiceiuri păguboase, m-a urmărit pentru o lungă perioadă de timp. De curând, înregistrând o compilație cu muzică motivațională de ascultat în mașină, am inclus pe ea și energizantul cântec *Mă întorc acasă*, cântat de Alvin Lee și Ten Years After. În timp ce conduceam, ascultându-l, m-am gândit la ce învățasem de la Hardison. Am hotărât că acest cântec este despre noua mea casă, înspre care mă voi îndrepta întotdeauna.

Nu vă fie teamă să părăsiți locuința psihică în care trăiți. Fiți atrași de perspectiva de a vă construi în minte una nouă, mai mare și mai fericită, iar apoi mergeți să trăiți acolo.

În genialul, dar puțin cunoscutul roman al lui Colin Wilson *Necessary Doubt* (*Îndoiala necesară*), el a creat un personaj fascinant pe nume Gustav Neumann, personaj care face numeroase descoperiri în ceea ce privește natura umană. La un moment dat, Neumann spune: „Am

ajuns să-mi dau seama că oamenii își construiesc personalitățile așa cum își construiesc casele: pentru a se apăra împotriva lumii exterioare. Ei devin prizonierii propriilor lor edificii. Iar cei mai mulți sunt atât de grăbiți să se baricadeze în spatele celor patru pereți ai lor încât își construiesc casa prea repede".

Identificați acele obiceiuri care vă țin prizonieri. Identificați ceea ce ați decis că este personalitatea dumneavoastră finală și acceptați că s-ar putea să fie vorba de o încropeală făcută în grabă, construită la repezeală doar pentru a vă feri de riscuri, dar și de evoluție. Odată ce ați făcut asta, puteți pleca. Puteți întocmi planurile noii case așa cum vă doriți cu adevărat.



Faceți sufletul să vorbească

Din punct de vedere cultural, am avut întotdeauna probleme în a sta de vorbă cu noi înșine. Asociem de obicei dialogul interior cu nebunia. Însă definiția dată de Platon *gândirii* este: „sufletul stând de vorbă cu el însuși".

Dacă vreți cu adevărat să vă puneți viața pe roate, cel mai bine e să stați de vorbă cu dumneavoastră înșivă, și nu cu altcineva. Nimeni nu știe atât de multe despre problemele dumneavoastră și nimeni nu vă cunoaște mai bine calitățile și abilitățile. Și nimeni nu poate *face* mai mult pentru dumneavoastră decât dumneavoastră înșivă.

Numeroși oameni din domeniul psihologiei motivaționale recomandă metoda afirmațiilor. Alegeți o frază pentru a o rosti, cum ar fi: „Cu fiecare zi care trece, devin mai bun" și repetați-o indiferent dacă o considerați sau nu adevărată. Sunt de acord că afirmațiile sunt utile într-o primă fază a procesului de transformare personală. Însă eu prefer conversațiile. Conversațiile fac ca lucrurile să se miște mai repede.

Cele mai inspirate îndreptare de autoconversație se găsesc în *Learned Optimism* a lui Martin Seligman și în *The Six Pillars of Self-Esteem* a lui Nathaniel Branden. Seligman oferă modalități de a polemiza cu propriul pesimism și de a-ți crea obișnuința gândirii optimiste. Branden oferă fragmente de fraze motivaționale pe care cititorul trebuie să le completeze.

În loc să vă repetați ca un papagal „Devin din ce în ce mai bun", este mai eficient să veniți cu argumente pentru asta și să câștigați dezbaterea. Dacă purtați această conversație un timp suficient, ajungeți să vă *dovediți* că deveniți mai buni. Pentru că dovada este întotdeauna mai puternică decât repetiția mecanică. Una este să încercați să vă hipnotizați singuri prin repetiție de cuvinte și cu totul alta să vă *convingeți* de adevărul celor spuse de dumneavoastră.

Branden ne sugerează să declanșăm în fiecare dimineață gândirea creativă punându-ne două întrebări: 1) Ce este bun în viața mea?; 2) Ce mai am de făcut?

Majoritatea oamenilor nu vorbesc deloc cu ei înșiși. Ascultă radioul, se uită la televizor, pălăvrăgesc și se concentrează toată ziua asupra cuvintelor și gândurilor *altora*. Însă este imposibil să te complaci în acest gen de activități și să fii și motivat în același timp. Motivația este ceva ce se obține stând de vorbă cu tine însuți.

65

Promiteți luna de pe cer

O modalitate înspăimântătoare și extrem de eficientă de a vă automotiva este aceea de a face promisiuni nerezonabile, de a merge la cineva la care țineți, fie din punct de vedere profesional, fie personal, și să-i promiteți ceva extraordinar, ceva pentru care trebuie să vă folosiți toată energia și creativitatea de care dispuneți pentru a reuși.

Atunci când președintele John Kennedy a promis că America va trimite un om pe Lună, forța acelei promisiuni fantastice a fost sursa de energie a celor de la NASA în tot timpul scurs de la stabilirea proiectului și până la îndeplinirea sa. În cartea sa despre misiunea Apollo 13, *Lost Moon* (*Luna pierdută*), astronautul Jim Lovell numește promisiunea inițială a lui Kennedy „scandaloasă". Însă asta n-a făcut decât să demonstreze cât de eficient poate fi faptul de a fi scandalos.

În cartea sa *Passion, Profit and Power* (*Pasiune, profit și putere*), Marshall Sylver își amintește că a văzut în Las Vegas un panou montat de un proprietar de cazinou care voia să se lase de fumat. Pe panou scria: „Dacă mă

veți vedea fumând în următoarele 90 de zile, vă voi plăti 100 000 de dolari!" Remarcați forța acestei promisiuni?

Cu vreo doi ani în urmă, le-am promis copiilor mei că îi voi trimite în tabără în Michigan. Fuseseră înainte în tabăra de la Traverse City și le plăcuse. Atunci când locuiești în Arizona, pădurile și apele din nordul statului Michigan ți se par a fi ceva magic. Era o tabără scumpă, însă o duceam bine din punct de vedere financiar atunci când am făcut acea promisiune și eram încrezător că vor putea merge.

Apoi, pe măsură ce se apropia vara, am intrat în pană de bani și a trebuit să-mi reorganizez prioritățile. Programul meu de conferințe înlocuise în bună parte munca de comis-voiajor pe care o făceam și se părea că tabăra devenea o perspectivă din ce în ce mai nesigură.

Îmi amintesc mai ales că am stat de vorbă cu fiul meu Bobby, care avea pe atunci 8 ani, despre faptul că pe moment aveam greutăți și că tabăra nu mai părea să fie o idee bună pentru acel an. Stătea pe bancheta din față a mașinii și nu voi uita niciodată privirea sa. A spus foarte încet, atât de încet, încât de-abia l-am auzit: „Dar ne-ai promis".

Avea dreptate. Nu spusesem că o să încerc, nu spusesem că îmi propuneam asta, promisesem că o să meargă în tabără. Iar sentimentele care m-au cuprins în acel moment au fost atât de copleșitoare, încât am sfârșit prin a-i spune: „Da, am promis. Și pentru că mi-ai amintit că era o promisiune, îți spun chiar acum că vei merge în tabără. Îmi pare rău că am uitat că era o promisiune".

Primul lucru pe care l-am făcut a fost să îmi schimb locul de muncă, iar prima condiție de a accepta noul loc de muncă a fost ca prima de instalare să fie exact suma de care aveam nevoie pentru a-i trimite pe copii în tabără. Și așa a și fost.



66 Faceți-i fericiți pe ceilalți

Pentru antrenorul de baschet John Wooden, a-ți transforma fiecare zi într-o capodoperă nu însemna să te limitezi în mod egoist la realizări personale. În autobiografia sa, *They Call Me Coach* (*Mi se spune „dom' profesor"*), el se referă la un element vital în creația fiecărei zile.

„Nu puteți avea o zi perfectă, spunea el, fără a face cuiva un serviciu pentru care respectiva persoană nu va putea niciodată să se revanșeze."

Sunt de acord cu asta. Însă există o modalitate prin care *puteți fi siguri* că cei cărora le faceți un bine nu se vor putea revanșa față de voi, aceea de a face acel bine fără ca persoana să afle vreodată cine i l-a făcut.

Toate acestea se potrivesc foarte bine cu o teorie pe care am avut-o toată viața, anume aceea că poți atrage norocul în viața ta. Nu pentru că norocul ar fi absolut necesar pentru a avea succes, pentru că nu este. Ci pentru că norocul poate veni ca o completare fericită a vieții dumneavoastră.

Puteți atrage norocul de partea dumneavoastră creându-l pentru altcineva. Dacă știți că o persoană are probleme financiare și faceți în așa fel încât să primească câ-

teva sute de dolari, fără să știe de unde vin, asta înseamnă că ați creat norocul acelei persoane. Făcându-i pe alții norocoși, se va întâmpla ceva în viața dumneavoastră, ceva care seamănă cu norocul pur. (Nu pot să explic de ce se întâmplă așa și nu am nici o bază științifică pentru afirmațiile mele, așa că tot ce vă spun este să încercați de câteva ori și să vedeți dacă nu cumva veți fi la fel de uluiți de rezultate ca și mine... De asemenea, nu este obligatoriu să fie vorba de bani. Avem și alte lucruri de oferit celorlalți.)

Când aveți noroc, deveniți mai motivați, pentru că aveți senzația că întregul univers este de partea dumneavoastră. Faceți acest mic experiment. Nu vă lăsați impresionați de abordările cinice, pretins raționale, asupra acestui subiect. Vedeți ce vi se întâmplă atunci când faceți în așa fel încât alții să aibă noroc.

67

Jucați jocul cercurilor

Dacă veți utiliza sistemul pe care vi l-am descris mai înainte, acela cu patru cercuri, care durează patru minute și este menit să vă stabilească limpede scopurile, puteți fi creatorii propriului dumneavoastră univers.

„Dar asta e blasfemie, mi-a spus odată un cursant la seminar, în timpul unei pauze. Doar Dumnezeu poate crea Universul."

„Dacă crezi în asta, i-am spus eu, trebuie să crezi și că Dumnezeu ne-a creat după chipul și asemănarea Lui, așa cum este scris. Și dacă crezi că Dumnezeu este supremul Creator și că ne-a creat după chipul și asemănarea Lui, atunci ce facem când nu creăm? După imaginea cui trăim atunci când nu creăm în mod deliberat?"

Încercați următorul lucru: după ce vă treziți dimineața, frecați-vă la ochi, așezați-vă cu o foaie de hârtie în față și desenați patru cercuri. Acestea sunt „planetele" dumneavoastră. Numiți primul cerc „Visul vieții mele". (Pentru a păstra simplitatea acestui exemplu, îl voi axa pe problema banilor, cu toate că vă puteți folosi de el indiferent de tipul de scop pe care îl alegeți.) Visul vieții dumneavoastră s-ar putea să fie acela de a econo-

misi o jumătate de milion de dolari în vederea anilor de pensie. Deci, treceți această cifră în cercul care reprezintă scopul dumneavoastră în viață. Uitați-vă apoi la cercul al doilea, a doua planetă din sistemul dumneavoastră solar. Veți numi acest cerc „Anul acesta". Cât va trebui să economisiți în acest an pentru a fi în grafic cu scopul dumneavoastră final? (Calculând și dobânzi, mai puțin decât vă închipuiți.) După ce calculați suma, asigurați-vă că este compatibilă din punct de vedere matematic cu primul cerc. Cu alte cuvinte, dacă economisiți suma respectivă, iar apoi cu 10% mai mult în fiecare an, veți ajunge la suma înscrisă în cercul „Visul vieții"? Dacă nu, mai faceți niște operații matematice până obțineți o relație directă între economiile anuale planificate și scopul vieții dumneavoastră.

Acum, după ce ați completat primele două cercuri, treceți la al treilea cerc, „Luna aceasta". Cât va trebui să economisiți în fiecare lună pentru a vă atinge scopul anual? Notați cifra la care ajungeți. Aveți acum trei cercuri completate.

Treceți la ultimul cerc, „Ziua de azi". Ce trebuie să faceți astăzi — și în fiecare zi — pentru a vă îndeplini planul lunar?

(Apropo, după cum am spus, nu trebuie să fie neapărat vorba de bani, scopul poate să se refere la forma fizică, la învățarea unei limbi, la relațiile cu ceilalți, la spiritualitate, la nutriție sau la orice alt domeniu important pentru dumneavoastră.)

Puterea acestui sistem rezidă în a-l gândi ca pe un nivers care, după cum ne reamintește Wayne Dyer, înseamnă „un cântec". Când faceți calculele, nu se poate să nu observați că obiectivul notat în fiecare cerc, dacă este îndeplinit cu succes, *garantează* succesul obiectivului notat în cercul imediat următor. Dacă vă atingeți în

mod constant scopul zilnic, scopul lunar este atins în mod automat. De fapt, nici măcar nu trebuie să vă faceți griji în privința asta. Iar dacă vă îndepliniți obiectivele lunare, obiectivul anual va fi atins și el, în mod necesar. Iar dacă scopurile dumneavoastră anuale sunt la rândul lor atinse, nu se poate să nu vă împliniți și visul vieții.

Atunci când vă aplecați mai cu atenție asupra adevărului matematic irefutabil conținut de acest sistem, trăiți un sentiment ciudat. Vă dați seama că toate cele patru cercuri depind în ultimă instanță de unul singur: cercul numit „Ziua de astăzi".

Veți trăi apoi senzația ciudată și înviorătoare că tocmai ați dovedit pe hârtie că ziua de azi și viața dumneavoastră sunt unul și același lucru. Nu există alt viitor decât acela pe care îl pregătiți astăzi. Viitorul nu este ceva care atârnă undeva în spațiu, nedefinit.

Asta voia să spună marele poet Rainer Maria Rilke când a rostit cuvintele: „Viitorul ne pătrunde pentru a deveni *noi înșine* cu mult înainte ca acest lucru să se întâmple".

Amintiți-vă că odată ce ați făcut calculele, jocul cercurilor este un exercițiu zilnic care nu vă ia mai mult de patru minute. De multe ori, la seminarii, participanții spun că sunt prea ocupați pentru această activitate de fixare a scopurilor. Ei au, nu-i așa, vieți de trăit! Însă îmi place să le amintesc de cuvintele lui Henry Ford, care a spus: „Dacă nu vă gândiți la viitor, nu veți avea parte de nici unul".

Îmi place de asemenea să subliniez că este vorba doar de patru minute pe zi.

Scopul formalizării matematice a cercurilor este acela de a elimina termenii „încredere" și „speranță" din planul dumneavoastră de acțiune. De acum *știți* că obiectivele dumneavoastră vor fi atinse. Pe cine ați pa-

ria, pe jucătorul de tenis care are încredere că va câștiga sau pe cel care *știe* că va câștiga?

Desenând aceste cercuri, vă puteți crea universul oriunde și oricând. Stând la rând la bancă, în cabinetul medicului, în așteptarea unei întâlniri sau când nu faceți pur și simplu nimic. De fiecare dată când aplicați acest sistem, universul dumneavoastră vă devine mai apropiat. De fiecare dată când desenați cele patru cercuri, aveți următoarea revelație: nu există absolut nici o diferență între a reuși astăzi și a reuși în viață.

În *The Magic of Believing* (*Magia credinței*), Claude Bristol povestește că avea un tic mintal absolut inconștient, care, pus în perspectiva trecutului, pare să fi avut un impact important asupra alcătuirii universului său. El spune că, indiferent dacă se afla la telefon sau doar stătea pur și simplu, cu gândurile rătăcind aiurea, se juca întotdeauna cu un creion sau un pix.

„Mâzgăleam simboluri ale dolarului — $$$$$ — pe orice foaie de hârtie care ajungea pe biroul meu. Copertile tuturor dosarelor care ajungeau la mine zilnic erau acoperite cu aceste mâzgăleli, la fel și coperțile agendelor de telefon, ale desfășurătoarelor și chiar și plicurile care conțineau corespondență importantă."

Studiile de mai târziu ale lui Bristol despre „experimente mintale", despre „puterea sugestiei", despre „arta imaginilor mintale" l-au condus la concluzia că obiceiul său de a mâzgăli dolari a avut un enorm impact asupra programării minții sale, astfel încât să fie întotdeauna atent la oportunități și plin de inițiativă atunci când venea vorba de bani. Averea pe care a adunat-o ne îndeamnă să luăm această observație în serios.



Intrați în joc

Se spune că deviza tatălui lui John F. Kennedy era: „Nu te oftica; ia-ți revanșa".

Această deviză are în ea ceva din înțelepciunea războinării, însă puteți merge chiar mai departe cu următoarea deviză: „Nu-ți lua doar revanșa — fii mai bun."

Pe când se afla în ultima clasă de liceu, Michael Jordan a fost *scos* din echipa liceului. Antrenorul i-a spus că nu era destul de bun pentru nivelul respectiv. A fost o lovitură devastatoare pentru un băiat pentru care echipa era totul, însă el s-a folosit de acest incident, nu pentru a se înfuria, nu pentru a-și lua revanșa, ci pentru a deveni mai bun.

Cu toții trăim acele momente când ni se spune, sau ni se insinuează, că nu dăm randament și că nu ni se mai acordă încredere. Unii dintre noi au trăit astfel de experiențe pe toată perioada copilăriei lor. Reacția cea mai frecventă este furia și resentimentul. Uneori, asta ne motivează „să ne luăm revanșa" sau să dovedim cuiva că s-a înșelat. Există însă o modalitate mai bună de a reacționa, o modalitate mai mult creativă decât reactivă.

„Cum mă pot folosi de asta?" este întrebarea care declanșează mecanismele creativității. Astfel, furia se transformă în energie optimistă și vă puteți dezvolta peste așteptările negative ale altora.

Johnny Bench, baschetbalist intrat în Hall of Fame, a aflat ce înseamnă să nu creadă oamenii în tine.

„În clasa a doua, povestește el, am fost întrebați ce vrem să devenim. Am spus că vreau să joc baschet și au râs de mine. În clasa a opta ni s-a pus aceeași întrebare, iar eu am răspuns la fel. Au râs, dar ceva mai puțin. În clasa a unsprezecea n-a mai râs nimeni."

Țara noastră a trecut printr-o perioadă grea după al doilea război mondial. Eroii și realizările individuale nu mai sunt prețuite așa cum erau odată. Cuvântul „competiție" a devenit un cuvânt hulit. Însă competiția, dacă este abordată cu entuziasm, poate fi cea mai bună experiență automotivațională.

Ideea de competiție naște reticențe în unii oameni pentru că se presupune că vom deveni obsedați de a câștiga în dauna altora. Vom savura prea mult înfrângerile altora și faptul de a fi mai buni decât ei. De multe ori, stând de vorbă cu profesorii copiilor mei, mi se spune cum școala a eliminat notele, calificativele și premiile din cadrul anumitor activități, „astfel încât copiilor să nu li se pară că trebuie să se compare între ei". Profesorii sunt mândri de felul în care programele educaționale au devenit mai ușoare, astfel încât există mai puțin stres și mai puțină competiție. Însă nu programele educaționale devin mai ușoare: copiii devin mai slabi.

Dacă sunteți interesați de automotivație, de autocreație și de a da tot ce este mai bun în dumneavoastră, nu există nimic *mai potrivit* decât competiția. Ea vă învață lecția de neprețuit că, indiferent cât de buni sunteți, există întotdeauna cineva mai bun decât dumneavoastră. Aceasta este lecția de modestie de care aveți nevoie, lecția pe care acei profesori încearcă să o predea într-un mod cu totul neinspirat, eliminând notele și calificativele.

Competiția vă învață că încercând să învingeți pe cineva, vă depășiți propriile limite. Încercarea de a fi mai bun decât altul nu face decât să reintroducă jocul în viața dumneavoastră. Dacă abordăm competiția într-o manieră optimistă, ea dă energie ambilor competitori. Vă învață sportivitatea și fair-play-ul. Și vă pune la dispoziție un barometru pentru a vă măsura progresele.

Poetul William Butler Yeats se amuza văzând cât de multe definiții inventează oamenii pentru cuvântul „fericire". Dar fericirea nu este nici unul din aceste lucruri, insista Yeats.

„Fericirea este un singur lucru, a spus el. Evoluție. Suntem fericiți atunci când evoluăm."

Un adversar de valoare vă va face să creșteți. Vă va solicita dincolo de nivelul le care erați obișnuiți să jucați. Dacă vreți să deveniți buni la șah, jucați cu cineva mai bun decât dumneavoastră. În filmul *În căutarea lui Bobby Fisher*, puteți vedea efectele negative ale refuzului competiției asupra unui tânăr geniu al șahului, până în momentul în care acesta a decis să *se folosească* de competiție pentru a progresa. Odată ce a încetat să ia totul în serios și să se simtă ofensat, jocul în sine a devenit dătător de energie. Odată ce a descoperit plăcerea competiției, a devenit un jucător tot mai bun și s-a maturizat ca persoană.

Am menționat mai devreme că auzisem o știre la radio în care se spunea că o Ligă de Juniori din Pennsylvania decisese să nu se mai țină scorul la meciuri, întrucât asta nu făcea decât să scadă încrederea în sine a jucătorilor. Acești oameni n-au înțeles nimic: înfrângerea îi învață pe copii cum să *progreseze* în raport cu înfrângerea.

Îi învață de asemenea că a pierde nu e tot una cu a muri sau cu a nu fi bun de nimic. Dacă îi învățăm pe copii să evite competiția din cauza posibilității de a pierde, de-abia atunci le *micșorăm* respectul de sine.

Intrați în competiție de fiecare dată când aveți ocazia. Însă participați la ea întotdeauna în spiritul distracției, având conștiința că a te depăși pe tine însuți este mai important decât a depăși pe altcineva.

Dacă ești mai bun la un joc decât mine, atunci când joc cu tine și încerc să te înving, n-am nimic cu tine, de fapt. Căci urmăresc să-mi înving *vechiul eu*. Pentru că vechiul eu nu putea să te învingă.



N-o mai ascultați pe mama

Psihologul și scriitorul M. Scott Peck observă: „Pentru un copil, părinții reprezintă lumea. El crede că felul în care acționează părinții este felul în care trebuie să se acționeze".

Studiile doctorului Martin Seligman despre optimism și pesimism au condus la aceeași concluzie: învățăm cum să ne explicăm lumea de la părinții noștri și, mai precis, de la mamele noastre.

„Aceasta ne arată că, în general, copiii ascultă ceea ce le spun mamele lor în privința cauzelor, scrie Seligman, și tind să-și însușească această modalitate de a privi lucrurile. Dacă copilul are o mamă optimistă, e minunat, dar dacă are o mamă pesimistă, poate fi un dezastru." Din fericire, studiile lui Seligman arată că eventualul dezastru poate fi doar temporar. Optimismul poate fi învățat. La orice vârstă.

Însă nu este deloc automotivant să dați vina pe Mama pentru pesimismul dumneavoastră. Ceea ce funcționează cel mai bine este crearea propriei persoane: să faceți astfel încât în capul dumneavoastră să fie o voce

atât de încrezătoare și de puternică încât să înlăture vocea mamei, iar vocea dumneavoastră să fie singura care se aude.

Oricât de mult vă doriți să eliminați influența continuă exercitată în copilărie asupra dumneavoastră de un adult pesimist, amintiți-vă că a da vina pe altcineva nu este un stimulent care să vă motiveze, din simplul motiv că vă întărește convingerea că viața dumneavoastră este modelată de ceilalți și nu de dumneavoastră înșivă. Iubiți-o pe mama (ea, la rândul ei, și-a însușit pesimismul de la mama *ei*) și schimbați-vă în mod esențial.

70

Stați cu fața la soare

„Când stai cu fața la soare, scria Helen Keller, umbrele cad întotdeauna în spatele tău."

Este modalitatea poetică a lui Helen Keller de a recomanda gândirea optimistă. Ceea ce privești crește în viața ta. Ceea ce ignori cade în spatele tău. Dar dacă te întorci și te uiți numai la umbre, acestea *devin* viața ta.

Când eram mai tânăr, îmi amintesc că îi auzeam pe ceilalți copii spunând un banc despre Helen Keller. „Ai auzit de păpușa Helen Keller? întrebau ei. O arunci și ea se lovește de lucruri."

M-am gândit deseori la acest banc, de ce o glumă despre cineva surd și orb era considerată amuzantă. Cred că răspunsul rezidă în nervozitatea pe care ne-o provoacă oamenii care trec peste nenorocirile lor. (Poate că râdem nervos pentru că noi n-am trecut încă peste micile noastre probleme.)

În zilele noastre, oamenii se grăbesc să se considere victime. Cu toții ne simțim victimele unui abuz, fie el emoțional, sexual sau rasial. Ne place să considerăm dificultățile pe care le întâlnim în viață niște imense nedreptăți.

Helen Keller nu s-a plâns de faptul că provenea dintr-o familie destrămată, de faptul că era femeie sau pentru că nu primea destui bani de la guvern drept compensație pentru handicapurile ei. A trecut prin încercări pe care cei mai mulți dintre noi nici măcar nu și le pot imagina, dar a refuzat să se lase vrăjită de ele și să facă din handicapuri viața ei. N-a vrut să se concentreze asupra umbrelor, ci asupra soarelui.

Deseori când conduc văd scris peste tot: „Viața e o pacoste și la sfârșit mori". Ideea asta m-a pus întotdeauna pe gânduri, căci mi se pare ilogică. Dacă viața este atât de rea, moartea ar trebui să fie binevenită. Ar trebui spus: „Viața este o pacoste, *dar* vestea bună e că la sfârșit mori".

Scriitorul britanic G. K. Chesterton spunea că pesimiștii nu rămân mult timp împotriva vieții atunci când le pui un revolver la tâmplă. Dintr-o dată, devin capabili să se gândească la o sumedenie de motive pentru a trăi. Aceste motive sunt întotdeauna prezente în noi, așteptând să fie scoase la lumină. Pesimismul este de obicei un stindard fals, pe care-l fluturăm doar ca să ne atragem simpatia celorlalți.

Un alt slogan pe care-l văd adeseori este „Se întâmplă și nenorociri". Consider acest slogan ca fiind optimist la modul ironic. Una dintre calitățile optimiștilor este aceea de a nu se lăsa surprinși, copleșiți sau ofensați de necazuri. Ei știu că există și necazuri și mai știu și că pot să le facă față.

Unii oameni au fost deranjați de popularitatea acestui slogan și i-am văzut încercând să-l contrabalanzeze: „Se mai întâmplă și dragostea". De fapt, aceștia au înțeles greșit lucrurile. Nenorocirile se *mai* întâmplă. Dragostea, nu. Dragostea nu se întâmplă pur și simplu. Dragostea este creată.

În cutremurătoarea sa carte *Son Rise* (*Învierea fiului*), Barry Neil Kaufman relatează o extraordinară poveste adevărată despre cum el și soția sa și-au vindecat fiul autist și l-au ajutat să ducă o viață fericită și deschisă. Kaufman și soția sa au hotărât în mod conștient să privească handicapul fiului lor ca pe o mare binecuvântare pentru ei. O simplă alegere, precum aceea de a sta cu fața la soare, și nu la umbre. Dar, după cum spunea Kaufman, „Felul în care alegem să privim lumea creează lumea pe care o vedem".

71

Călătoriți în interiorul dumneavoastră

Cei mai mulți dintre noi așteaptă să afle cine sunt din opiniile și impresiile altora. Ne bazăm așa-zisa imagine despre sine pe felul în care ne privesc ceilalți.

„Chiar crezi că sunt bun la asta?" întrebăm noi atunci când ni se face un compliment. Dacă suntem convinși că respectivele complimente sunt sincere și argumentate, imaginea pe care o avem despre noi înșine crește.

Este minunat să primim confirmări de la ceilalți. Toți avem nevoie de ele pentru a ne simți bine. Dar dacă ele reprezintă totul, suntem în pericol să fim mult mai puțin decât putem fi, pentru că imaginea noastră despre noi depinde de ceilalți. Iar ei văd doar ceea ce riscăm aici și acum. Ei nu vor vedea niciodată ceea ce se află în interiorul nostru și așteaptă să iasă la lumină. Nevăzând totul, ei ne vor subestima întotdeauna.

Călătoria dumneavoastră poate fi interioară. Puteți călători din ce în ce mai adânc, pentru a vă cunoaște potențialul. Potențialul dumneavoastră este ceea ce vă de-

finește cu adevărat și are nevoie doar de automotivare pentru a se trezi la viață.

„Aceasta este călătoria pe care o fac toți oamenii, spunea James A. Michener, pentru a se găsi pe ei înșiși. Dacă dau greș, nu prea mai contează ce altceva găsesc."

Complimentele celorlalți nu trebuie să fie pentru dumneavoastră decât delicatese ocazionale. Pregătiți-vă singuri masa vieții. Nu vă uitați în afară pentru a *afla* cine sunteți, priviți înlăuntrul dumneavoastră și *creați*-vă singuri.

72

Plecați la război

Anthony Burgess avea 40 de ani atunci când a aflat că are o tumoră pe creier și că mai are de trăit un an. Din acel moment, a știut că trebuie să poarte o bătălie. La acea vreme, era complet falit și nu putea să-i lase nimic soției sale, Lynne, care urma în curând să fie văduvă.

În trecut, Burgess nu fusese niciodată un romancier profesionist, dar știa dintotdeauna că deține un imens potențial de scriitor. Așa că, în scopul unic de a putea lăsa o moștenire soției sale, a pus o foaie de hârtie în mașina de scris și s-a apucat să scrie. Nu avea nici o certitudine că va fi publicat, dar nu vedea ce altceva ce ar fi putut să facă.

„Era în ianuarie 1960, spunea el, și, conform prognozei, mai aveam o primăvară și o vară de trăit, urmând să mor odată cu căderea primei frunze."

În acea vreme, Burgess scria cu multă energie, terminând cinci romane și jumătate până la sfârșitul anului (aproape întreaga operă antumă a lui E. M. Forster și aproape de două ori cea a lui J. D. Salinger).

Dar Burgess n-a murit. Cancerul său a cedat progresiv, iar apoi a dispărut cu totul. În lunga și bogata sa

viață de romancier (romanul său cel mai cunoscut este *Portocala mecanică*), a scris mai mult de 70 de cărți, dar, fără amenințarea cancerului, poate că n-ar fi scris nimic.

Mulți dintre noi sunt ca Anthony Burgess, ascunzând în interior un imens potențial și așteptând doar o urgență exterioară pentru a-l scoate la lumină. Cred că de aceea tatăl meu și mulți din generația sa vorbesc cu atâta mândrie despre al Doilea Război Mondial. În timpul războiului, au trăit într-o stare de urgență care a scos la lumină tot ce era mai bun în ei.

Dacă nu sunteți atenți la acest fenomen, la felul în care crizele vă determină să acționați, veți avea tendința de a vă crea o viață de confort, fără eforturi și fără gândire. Încercăm să descoperim moduri din ce în ce mai ușoare de a trăi, astfel încât să nu fim surprinși sau puși la încercare de nimic.

Oamenii care învață cum să se automotiveze pot inversa sensul acestui proces și pot obține un plus de vitalitate în viața lor. Sportivii procedează așa în mod constant.

„Ce părere ai despre meciul din seara asta cu Trail Blazers?", a fost întrebat baschetbalistul Kobe Bryant de către un reporter. „Va fi război", a spus el, cu o strălucire în ochi.

Nu trebuie să așteptăm să apară din exterior ceva periculos sau tragic în viața noastră. Putem obține aceeași vitalitate punându-ne la încercare din interior.

Un exercițiu util de automotivare este acela de a vă pune întrebarea ce ați fi făcut dacă ați fi fost în situația lui Anthony Burgess: „Dacă aș mai avea doar un an de trăit, ce schimbări ar aduce asta în viața mea? Ce aș face, mai precis?"

73

Folosiți soluția celor 5%

Cu mulți ani în urmă, când am început să mă gândesc pentru prima oară în mod serios să-mi schimb viața, am trecut prin niște furtuni emoționale caracterizate prin modificări frecvente și bruște ale stării mele de spirit. Asimilasem foarte bine ideea legată de ce anume puteam să devin și aveam pretenția să mă schimb peste noapte. Apoi, vechile mele obiceiuri mă trăgeau înapoi, ceea ce mă demoraliza și mă făcea să fiu deprimat săptămâni întregi, gândindu-mă că nu eram în stare să mă schimb. Pe măsură ce treceau săptămânile, am ajuns în cele din urmă la concluzia că, adesea, lucrurile mari se realizează într-un ritm foarte lent, deci, de ce nu s-ar forma și oamenii de calitate în același fel? Am început să realizez cât de importante sunt micile schimbări care mă conduceau în direcția a ceea ce voiam să fiu.

Dacă voiam să fiu o persoană cu o alimentație sănătoasă, trebuia să încep prin a mânca acum o salată, apoi câteva fructe, îndeplinind procesul creativ într-un mod foarte lent. Acum aproape că nu mai mănânc deloc carne roșie, dar asta nu s-a întâmplat dintr-o dată, fiindcă așa am decis eu la un moment dat, peste noapte. (De fie-

care dată când încercam asta, stomacul meu, obișnuit să comande în locul creierului, mă făcea să dau înapoi la primul miros de grătar pe care îl adulmecam în cartier.)

Psihoterapeutul Nathaniel Branden este cunoscut pentru eficiența cu care folosește în terapia sa exercițiile de completare a frazelor. Rugându-și pacienții să scrie sau să rostească șase până la zece variante de final la un început de frază, fără să stea pe gânduri, el le permite oamenilor să își exploreze mintea pentru a-și scoate la lumină creativitatea și puterile ascunse.

Un exemplu de astfel de frază ar fi: „Dacă aș avea cu 5% mai multă tenacitate în viață începând de astăzi..."

Apoi, pacientul trebuie să completeze rapid fraza cu cele șase până la zece variante de final. Astfel, aflați ceea ce gândiți și știți în mod secret despre puterea de a avea mai multă tenacitate în viață. Unul dintre aspectele fascinante ale frazelor lui Branden este partea cu cele „5%". La prima vedere, pare un procent de schimbare teribil de mic, dar gândiți-vă la cum evoluează lucrurile în continuare. Dacă adăugați în fiecare zi 5%, în doar 20 de zile vă veți *dubla* tenacitatea.

Lucrurile mari pot fi îndeplinite concentrându-vă pe rând asupra unei singure acțiuni de mică anvergură. Romanciera Anne Lamott rememorează o întâmplare din copilărie, a cărei amintire îi permite întotdeauna să preia controlul asupra a ceea ce i se întâmplă.

„Cu 30 de ani în urmă, își amintește ea, fratele meu mai mare, cu zece ani mai în vârstă decât mine, încerca să scrie o lucrare despre păsări, pentru care avusese la dispoziție trei luni să o pregătească și pe care trebuia să o predea a doua zi. Eram cu toții la cabana familiei din Bolinas, iar el se afla la masa din bucătărie, aproape plângând, înconjurat de foi de hârtie, creioane și cărți despre păsări pe care nu le deschisese, blocat fiind de dimen-

siunile sarcinii pe care o avea în față. Apoi, tatăl meu s-a așezat lângă el, l-a luat de umeri și i-a spus: „Pasăre cu pasăre, amice. Ia-o pe rând, pasăre cu pasăre".

Când rămânem aceiași, asta nu se întâmplă pentru că n-am suferit o schimbare destul de mare, ci mai degrabă pentru că n-am *făcut* nimic în acea zi care să ne împingă înainte, înspre schimbare.

Dacă veți continua să vă gândiți la dumneavoastră înșivă ca la un extraordinar tablou pe care urmează să-l pictați, a aștepta să vă schimbați instantaneu e ca și cum ați aștepta să vă terminați portretul în zece minute, pentru ca apoi să îl și expuneți la muzeu.

Dacă vă gândiți la dumneavoastră înșivă ca la o capodoperă aflată încă în lucru, atunci veți îmbrățișa metoda schimbărilor minore. Vă veți bucura de fiecare lucru mic pe care l-ați făcut. Dacă vreți să aveți un corp mai puternic și vă hotărâți să mergeți pe scări în loc să luați liftul, aveți un motiv să sărbătoriți, pentru că este dovada că mergeți în direcția cea bună, în direcția schimbării.

Dacă vreți să vă schimbați, încercați să faceți schimbări cât mai mici. Dacă vreți să vă creați pe dumneavoastră înșivă așa cum ați crea un tablou extraordinar, nu vă fie teamă să folosiți tușe minuscule.

74

Faceți un lucru prost

Uneori, renunțăm să facem un anumit lucru pentru că nu suntem siguri că-l putem face bine. Simțim că nu avem starea sau nivelul de energie necesare pentru a îndeplini sarcina respectivă, așa că renunțăm la ea sau așteptăm să ne vină inspirația.

Exemplul cel mai frecvent de astfel de fenomen este ceea ce scriitori numesc „blocajul scriitorului". Este ca și cum s-ar instala o barieră mintală care îl împiedică pe scriitor să scrie. Uneori, problema devine atât de gravă, încât scriitori ajung să se ducă la psihoterapeut pentru a o rezolva. Capacitatea lor de a-și câștiga existența depinde de rezolvarea acestui blocaj.

„Blocajul" (sau lipsa de automotivare) apare nu pentru că scriitorul nu ar fi capabil să scrie, ci pentru că el crede că nu poate scrie *bine*. Cu alte cuvinte, scriitorul crede că nu posedă energia sau inspirația necesare pentru a scrie ceva suficient de bun pentru a fi publicat. Așa că vocea pesimistă din interior îi spune: „N-ai nimic în cap bun de scris, nu-i așa?" Lucrul ăsta li se întâmplă multora dintre noi, chiar și cu sarcini mici, cum ar fi o

felicitare pe care trebuie să o trimitem sau un e-mail la care trebuie să răspundem.

Însă scriitorul nu are de fapt nevoie de psihoterapie pentru asta. Nu trebuie decât să înțeleagă cum funcționează mintea umană în momentul „blocajului".

Soluția pentru blocajul scriitorului, ca și calea spre automotivare, este simplă. Soluția este să mergi înainte și să scrii *prost*.

Romanciera Anne Lamott are, în minunata ei carte *Bird by Bird* (*Pasăre cu pasăre*), un capitol intitulat „Despre primele ciorne, care ies întotdeauna prost". Cheia scrisului, spunea ea, este să începi și să scrii orice, nu contează nici dacă e cel mai prost lucru pe care l-ai scris în viața ta.

„Aproape întotdeauna, cele mai bune scrieri pleacă de la niște prime variante îngrozitoare, spune Lamott. Trebuie să începi de undeva. Începe prin a pune ceva — orice — pe hârtie."

Prin simplul fapt de a pune ceva pe hârtie reușiți să dezactivați „vocea" pesimistă care încearcă să vă convingă să nu scrieți. Acum v-ați apucat de scris. Și odată ce ați trecut la fapte, este ușor să vă găsiți energia și să scrieți lucruri de calitate.

Cantautorul John Stewart spune: „Atunci când vă aflați în primele etape ale creației, nu vă autocenzurați *niciodată*".

Adesea, ne e teamă să facem anumite lucruri până nu suntem siguri că le vom face bine. Rezultă că nu mai facem nimic. Această tendință l-a determinat pe G. K. Chesterton să spună: „Dacă un lucru merită făcut, merită să-l faci prost".

Același fenomen se poate petrece, de exemplu, când îmi propun să alerg în parc. Simt că n-aș putea să alerg bine azi, deci vocea spune „astăzi, nu". Însă soluția este să te decizi să alergi oricum, chiar dacă o să alergi prost.

„N-am chef acum să alerg, deci o să mă duc și o să alerg încet, într-un asemenea hal încât n-o să-mi facă nici un bine, dar măcar o să pot să spun că am alergat."

Însă odată ce încep, întotdeauna se întâmplă ceva care îmi schimbă sentimentele față de alergare. La sfârșitul ei, constat că, nu știu cum, a ajuns să îmi placă.

În seminariile mele despre automotivare, le dau adesea oamenilor ca temă pentru acasă să scrie care sunt scopurile lor principale pentru anul următor. Le cer să nu scrie mai mult de o jumătate de pagină. Nu este o temă grea pentru cei care vor doar să-și pună capul la contribuție și să se distreze umplând o pagină. Însă ați fi surprinși cât de mulți oameni devin anxioși, încercând să-și facă „bine" tema, ca și cum ar fi vorba de o chestiune de viață și de moarte. Mulți pur și simplu nu pot să o facă.

Pentru a-i determina să treacă totuși prin acest exercițiu, le spun: „Scrieți orice. Inventați ceva. Nici măcar nu trebuie să fie adevărat. Nici măcar nu trebuie să reprezinte scopurile *dumneavoastră*, faceți-o pur și simplu ca să puteți înțelege exercițiul." Ideea e să o faci pur și simplu.

Într-un fel, suntem cu toții romancieri ca Anne Lamott. Romanele reprezintă viețile noastre. Și mulți dintre noi capătă o formă tragică de blocaj al scriitorului, care îi face să nu mai scrie pur și simplu nimic. E o tragedie, pentru că în interiorul nostru suntem foarte creativi. Putem scrie vieți minunate. Doar că ne e frică ca nu cumva să scriem prost, așa că nu scriem niciodată nimic.

Nu lăsați să vi se întâmple și dumneavoastră la fel. Dacă nu vă simțiți motivați să faceți ceva ce știți că e necesar, hotărâți-vă să faceți prost acel lucru. Adăugați și puțină autoironie. Faceți caraghios de prost ceea ce faceți. Apoi bucurați-vă de ceea ce vi se întâmplă odată ce ați trecut la fapte.

75

Învățați să lucrați cu viziuni

Acum câțiva ani, am petrecut momente minunate lucrând cu vorbitorul motivațional Dennis Deaton și învățând principiile sale despre „a lucra cu viziuni", prin care înțelege „modalitatea de a aduce visele în realitate" utilizând în mod activ imaginile mintale.

Când îmi țineam seminariile săptămânale de marți seara, predam uneori conceptele despre „lucrul cu viziuni" ale lui Deaton, iar fiica mea Margery, mică pe atunci, mă însoțea întotdeauna. Mă ajuta să împart caiete și creioane, iar când seminarul începea, se așeza în public, își deschidea propriul caiet și participa și ea. Avea 10 sani pe atunci și nu eram sigur cât înțelegea din ce se întâmpla acolo.

Apoi, într-o după-amiază de week-end, mă relaxam lângă piscina din complexul unde se afla apartamentul nostru, în timp ce Margie și prietena ei Michelle se jucau în apropiere. Erau mulți oameni în apă și pe marginea bazinului în acea zi, însă le-am auzit pe Margery și Michelle purtând o conversație aprinsă.

„Nu, pur și simplu nu pot!", a spus Michelle.

„Ba da, poți, a spus Margie. Trebuie doar să crezi că poți."

„Mi-e *frică* să sar de la trambulină, a continuat Michelle. În viața mea n-am mai sărit de la trambulină."

„Michelle, a spus Margie, ascultă-mă. Vrei măcar să încerci să faci ca mine?"

„Nu știu, a zis Michelle. OK, tu cum faci?"

„Închide ochii și imaginează-te pe trambulină. Te vezi stând acolo?"

„Da", a spus Michelle.

„Bine! Acum vreau să te imaginezi și mai bine. Ce costum de baie ai? Îl vezi?"

„E cu roșu, alb și albastru, a răspuns Michelle, tot cu ochii închiși. Ca un steag american."

„Minunat, a replicat Margie. Acum imaginează-te sărind de pe trambulină cu încetinitorul, ca într-un vis. Vezi asta?"

„Da, văd", a răspuns Michelle.

„Minunat! a strigat Margie. Acum poți să o faci. Pentru că dacă poți să visezi, poți să și faci! Hai să mergem s-o faci."

Michelle a urmat-o încet. Mă uitam peste cartea pe care o citeam, căci nu voiam să-și dea seama că ascult ce își spun. Eram uluit. Nu aveam idee ce o să se întâmple în continuare, dar am observat că oamenii de lângă piscină se uitau și ascultau fascinați, prefăcându-se că sunt atenți în altă parte.

Michelle părea speriată. S-a uitat la Margie, iar Margie i-a spus: „Michelle, vreau să repeți, foarte încet: «Dacă pot să visez, pot să și fac», iar apoi vreau să te văd sărind."

Michelle tot repeta: „Dacă pot să visez, pot să și fac" când, dintr-o dată, mirându-se și ea de ce făcea, a sărit, o săritură aproape perfectă, aproape fără zgomot!

Margie a început să sară în sus de bucurie și să bată din palme în timp ce Michelle ieșea din apă. „Ai reușit!", striga ea, iar Michelle zâmbea fericită, ducându-se să mai sară o dată.

Oare, m-am gândit eu, sistemul ăsta e chiar atât de simplu?

Principiul este următorul: nu poți face nimic din ceea ce nu te poți imagina făcând. A lucra cu viziuni nu înseamnă altceva decât a te autoimagina. Odată ce îndeplinești procesul de imaginare în mod conștient și deliberat, începi să creezi acel eu la care vrei să ajungi. Plonjăm în imaginile pe care le creăm.

76

Luminați lucrurile

Soare și râsete. Asta vindecă cel mai bine spaimele și grijile. Cele mai îngrozitoare probleme se rezolvă cel mai bine la lumină, nu pe întuneric. Și există multe modalități de a le aduce la lumină.

Luați o problemă care vă înspăimântă. Apoi faceți următorul lucru: vorbiți despre ea cu cineva, desenați o schemă ilustrativă a ei pe o foaie mare de hârtie, întocmiți liste de tip „Top 10" în legătură cu problema, spuneți-vă singuri niște glume în legătură cu ea, cântați-o și, la sfârșit, dansați un dans care să exprime problema.

Dacă faceți toate aceste lucruri, vă promit că problema dumneavoastră vă va părea mult mai amuzantă și mult mai puțin înspăimântătoare decât la început. Este imposibil să râzi cu toată gura și în același timp să fii înspăimântat de un lucru.

G. K. Chesterton obișnuia să spună că „a nu lua lucrurile prea în serios" este actul cel mai profund, din punct de vedere spiritual, pe care îl putem face pentru a ne îmbunătăți viața.

„Până la urmă, spunea Chesterton, îngerii Domnului sunt capabili să zboare tocmai pentru că sunt atât

de detașați de ei înșiși. Iar dacă îngerii Lui au această atitudine, imaginați-vă *cât* de detașat este El de Sine Însuși."

Prietenul meu Fred Knipe este triplu câștigător al premiului Emmy pentru scenarii de televiziune; este în același timp actor, interpretând personajul „Doctor M. F. Ludiker", expert mondial în orice. Fred este unul dintre cei mai amuzanți oameni pe care i-am cunoscut vreodată. Reușește să mă însenineze întotdeauna, orice problemă aș avea.

Doctorul Ludiker se urcă pe scenă și își pune în fața tribunei o pancartă ridicolă pe care scrie „Institutul Ludiker", o pancartă care înfățișează un creier uman atârnând între doi stâlpi electrici. Apoi începe, cu un accent german apăsat, să-și prezinte „sfatul infernal".

„Dată fiind agravarea violenței conjugale, spune doctorul, propun ca arhitecții să înceapă să prevadă instalarea de airbaguri în fiecare locuință."

În legătură cu subiectul intoleranței noastre crescânde cu privire la infracționalitate, el spune: „Infractorii, care se numără printre persoanele cele mai stresate din comunitățile noastre, vor începe în curând să aibă probleme în a recruta oameni de înaltă performanță, întrucât nu vor mai putea scăpa de sentimentul că activitatea lor și felul în care își câștigă existența încep din ce în ce mai mult să fie privite cu resentiment".

„Era inevitabil, observă el, ca ingineria genetică să fie creată de o generație care în copilărie s-a jucat cu Domnul Cap-de-Cartof."

Knipe reușește să mă însenineze și din postura de redactor al scrierilor mele. (În timp ce făcea note utile pe marginea manuscrisului acestei cărți, mi-a recomandat să îl numesc pe șamanul tribului Lakota, pe nume Cerb-Șchiop, „Superșamanul Cerb-Șchiop".)

În timp ce mă aflam în convalescență după o boală îngrozitoare care, printre alte simptome, îmi provoca la un moment dat hemoragii necontrolate, mi-a lăsat un mesaj telefonic extrem de reconfortant în care spunea: „Nu te îngrijora că sângerezi. E normal la vârsta ta".

Fred împărtășește convingerea mea că umorul este cea mai înaltă formă de creativitate. Este cel mai greu de produs și cel mai plăcut de receptat. Umorul, ca toate formele de creativitate, înseamnă să realizezi combinații neașteptate și neobișnuite. Cu cât combinația este mai surprinzătoare, cu atât umorul este mai amuzant.

Nivelul dumneavoastră motivațional va fi întotdeauna ridicat prin umor. De fiecare dată când vă simțiți blocați, amintiți-vă să nu luați lucrurile prea în serios. Veniți cu soluții amuzante. Râsul va înlătura toate limitările gândirii dumneavoastră. Când râdeți, sunteți deschiși la orice.

77

Faceți-vă utili și îmbogățiți-vă

O bună modalitate de a vă automotiva este aceea de a vă mări veniturile.

Cei mai mulți oameni se jenează să pună astfel problema. Ei nu vor să „gândească și să se îmbogățească", pentru că își închipuie că vor fi priviți drept egoiști sau drept ființe lacome. Sau poate că încă mai cred în superstiția economică marxistă, de mult discreditată, că dacă faci bani înseamnă în mod necesar că îi iei de la altcineva. Sau nu vor să se creadă despre ei că sunt obsedați de bani.

Dar știți cine sunt cei *cu adevărat* obsedați de bani? Oamenii care nu îi au. Aceștia se gândesc la bani toată ziua. În discuțiile din familie, în ce visează noaptea și în relațiile lor din timpul zilei vine mereu vorba de bani, lucru care la un moment dat devine autodistructiv.

Cea mai bună modalitate de a *nu* fi obsedați de bani este aceea de a avea încredere în planul dumneavoastră destinat să vă conducă spre independență financiară. „Prima noastră datorie, spunea George Bernard Shaw, este aceea de a nu fi săraci."

Calea spre a nu fi săraci trece întotdeauna prin relațiile profesionale pe care le stabiliți. Cu cât întrețineți

mai mult aceste relații, cu atât ele vor deveni mai productive, iar dumneavoastră veți câștiga din ce în ce mai mulți bani.

„Banii sunt energia vitală pe care o comercializăm și o folosim ca rezultat al serviciilor pe care le aducem universului", scria Deepak Chopra în *Creating Affluence* (*A crea abundența*). Atunci când înțelegeți că banii vin în urma serviciilor aduse, aveți șansa să înțelegeți ceva încă și mai important: sume neașteptat de mari de bani vin în urma unor *neașteptat de mari servicii prestate*.

Felul în care puteți aduce servicii neașteptate oamenilor din viața dumneavoastră este să vă întrebați: „Ce *așteaptă* acești oameni?" Odată ce vă este limpede acest lucru, puteți să vă întrebați: „Ce aș putea să fac, ceva la care ei să nu se aștepte?" Căci se va vorbi întotdeauna despre serviciile neașteptate care au fost făcute. Iar a se vorbi despre dumneavoastră vă sporește reputația profesională.

După cum sublinia în mod repetat Napoleon Hill, averea se obține căpătând obiceiul de a face mai mult decât se așteaptă de la noi. Și va merita întotdeauna să faceți puțin mai mult decât sunteți plătiți să faceți.

Este aproape imposibil să aveți o viață motivată atunci când vă faceți tot timpul griji în privința banilor. Nu vă jenați să vă aplecați cu atenție asupra acestui subiect. A vă gândi la bani dinainte vă ferește de obligația să vă gândiți numai la bani după aceea. Faceți în așa fel încât să legați bunăstarea dumneavoastră financiară de o mereu crescândă disponibilitate de a-i ajuta pe ceilalți. Dacă trăiesc în sărăcie, cât de multă dragoste și grijă pot acorda copiilor sau semenilor mei? Cât de mult pot ajuta atunci când, din lipsă de planificare creativă, am mereu datorii?

„Sărăcia nu este ceva rușinos, spunea Napoleon Hill. Dar nici recomandabilă nu e."

78

Faceți o listă a vieții dumneavoastră

Nu ezitați niciodată să stați singuri cu dumneavoastră înșivă și să faceți liste. Cu cât vă notați mai multe lucruri, cu atât mai mult vă măriți capacitatea de a vă hotărî propriul viitor. Circulă un mit nefericit conform căruia listele transformă lucrurile în ceva meschin. Dar listele fac exact opusul: fac ca lucrurile să capete viață.

Am un prieten care și-a făcut o listă cu toate lucrurile pozitive despre el care i-au venit în cap. A pus pe listă toate caracteristicile și realizările de care și-a putut aminti și de care era mândru. Își ține tot timpul lista în geantă și spune că citește adesea din ea atunci când se simte deprimat.

„Când văd toate acele lucruri notate și le citesc, unul câte unul, mi se modifică toată atitudinea. Nu mă mai simt descurajat. Mă simt bine", spune el.

Întocmirea de liste cu scopuri și obiective este de asemenea ceva puternic automotivant. E bine să te duci la o întâlnire având în cap ceea ce ai de obținut, însă vă veți simți și mai puternici dacă aveți totul notat. Notarea lucrurilor are ceva care ne întărește utilizarea emisferei drepte a creierului.

Prietenul meu, Fred Knipe, vine uneori în Phoenix pentru a sta de vorbă cu mine o zi întreagă. Suntem prieteni apropiați încă din facultate și împărtășim o anume formă destul de neortodoxă de umor. Întâlnirilor noastre sunt orice, dar nu structurate. Facem asociații libere și vorbim despre câte în lună și în stele.

Cu toate acestea, am observat că adesea vine la aceste întâlniri cu o listă.

În zilele premergătoare întâlnirii noastre, notează subiectele pe care vrea neapărat să le abordeze în conversația cu mine. Iar lista lui este prețioasă *tocmai* pentru că discuțiile noastre sunt atât de informale. Niciodată nu este nevoit să mă sune a doua zi ca să discute la telefon un subiect de care a uitat atunci când am fost împreună.

Dacă ați încercat vreodată să faceți cumpărături pentru un mare eveniment fără să aveți o listă cu ce trebuie să cumpărați, știți deja ce coșmar poate fi. Cei mai mulți oameni s-au învățat că nu e bine să mergi așa la cumpărături. Eu însumi am învățat, în urma unor experiențe dificile, că asta înseamnă să faci nu știu câte drumuri suplimentare la magazin, ca să cumperi ce ai uitat prima oară.

De ce nu aplică oamenii același principiu și în viața lor? Mulți pierd mai mult timp planificând un picnic decât planificându-și propria viață. Pentru că ei *știu* că dacă nu-și fac o listă și uită tocmai chiflele pentru hot-dog, cineva o să-i considere idioți.

Dar nu e mai importantă viața decât un picnic?

Începeți prin a întocmi o listă cu toate lucrurile pe care ați vrea să le faceți înainte de a muri. Păstrați lista undeva la îndemână, astfel încât să o puteți găsi ușor pentru a o completa.

Apoi faceți o listă cu oamenii din viața dumneavoastră cu care vreți să rămâneți în relații apropiate și cu

care vreți să păstrați în continuare legătura. Prietenia este atât de prețioasă, deci, de ce să uităm de ea? Pare ridicol să faci o listă cu prieteni, dar veți fi suprinși de felul în care vă amintește de persoanele importante și vă motivează să țineți legătura.

Prietenul meu, scriitorul Terry Hill, este unul dintre cei mai mari autori de liste din toate timpurile. Are o listă cu toate cărțile pe care le-a citit vreodată, fiecare poezie pe care a citit-o și multe altele, despre care nici măcar n-am idee. În felul acesta, imprimă vieții sale continuitate, profunzime și direcție.

Nu trebuie să așteptați să ajungeți celebri pentru a vă scrie alții biografia și istoria. Vă puteți scrie istoria pe măsură ce ea se desfășoară.

Iar când vă puneți pe listă scopurile, vă scrieți istoria *în avans*. Legendarul director de publicitate David Ogilvy a început activitatea la propria sa agenție de publicitate întocmind o listă a celor pe care îi dorea cel mai mult drept clienți — General Foods, Lever Brothers, Bristol Myers, Campbell Soup Company și Shell Oil. Pe vremea aceea, aceștia erau cei mai mari clienți de publicitate din lume, iar el nu-l avea pe nici unul dintre ei. Dar într-un fel, îi avea deja, pentru că figurau pe lista sa.

„A durat ceva timp, spunea Ogilvy, dar până la urmă i-am avut pe toți."

Un scop capătă forță atunci când e notat și capătă din ce în ce mai multă forță *de fiecare dată când îl notați*.

Ceea ce vă motivează cel mai mult în viață trebuie să fie scris de mâna dumneavoastră. Oamenii caută prea adesea motivație în ceea ce au scris alții. Dacă veți deveni buni autori de liste, veți învăța cum să vă automotivați citind ceea ce ați scris dumneavoastră înșivă.

79

Propuneți-vă scopuri majore

Cei mai mulți oameni sunt surprinși să afle că motivul pentru care nu reușesc să obțină ceea ce își doresc în viață este acela că își propun scopuri prea mărunte. Și prea vagi. Lipsite, în consecință, de forță.

Nu vă veți atinge niciodată scopurile dacă acestea nu sunt de natură să vă incite imaginația. Iar ceea ce incită cu adevărat imaginația este stabilirea unui scop *major*, precis și de anvergură.

De obicei, un scop este un scop și atât. Însă un scop *major* este un scop care are în vedere o realitate imensă. Care respiră și trăiește. Și care oferă energie motivațională. Care vă determină să vă treziți de dimineață. Îl puteți simți, mirosi, gusta. Vi-l puteți imagina cu limpezime. Îl puteți nota pe hârtie. Și vă place să îl notați pe hârtie pentru că, de fiecare dată, vă invadează limpezimea și hotărârea.

În seria sa de înregistrări audio intitulată „A lucra cu viziuni", vechiul meu partener Dennis Deaton ne învață despre scopurile înalte și despre capacitatea lor de a ne transforma. Deaton vorbește despre crearea unui „film mintal" pe care să-l urmăriți cât mai des posibil.

El ne îndeamnă să facem un film în care să jucăm *noi înșine*, în ipostaza de oameni care au reușit să-și îndeplinească un anumit scop.

Multe lucruri extraordinare ne-au rămas de la Walt Disney: Disneyland, Walt Disney World, mari filme de animație și Anette Funicello. Însă cred că cel mai mare dar pe care ni l-a făcut este deviza prin care și-a rezumat întreaga carieră: „Dacă poți visa la ceva, a spus el, atunci poți să și faci acel lucru."

Un scop major este un scop care are și un termen de execuție. Acest termen este cel care vă motivează propriu-zis. Oamenii care și-au fixat scopuri majore știu pentru ce trăiesc. Știu ce au de făcut în viață.

Cum puteți ști dacă aveți într-adevăr un scop major, unul suficient de real și de anvergură? Prin simpla observație asupra efectului pe care acel scop îl are asupra dumneavoastră. Nu contează în ce *constă* un scop, ci ceea ce este capabil să *facă*.

80

Începeți prin a vă schimba dumneavoastră înșivă

Nu vă propuneți să îi schimbați pe ceilalți. N-o să meargă. Vă veți pierde toată viața încercând și tot nu veți reuși.

Mulți dintre noi își petrec tot timpul pe care îl au la dispoziție încercând să îi schimbe pe oamenii din viața lor. Ne închipuim că îi putem schimba astfel încât ei să devină mai apți pentru a ne face fericiți. Asta se întâmplă mai ales cu copiii noștri. Le vorbim copiilor ore întregi despre cum ar trebui ei să se schimbe. Dar copiii nu învață niciodată nimic din ceea ce spunem. Ei învață doar din ceea ce facem.

Gandhi era absolut convins de inutilitatea demersului de a-i schimba pe ceilalți. Cu toate acestea, Gandhi a reușit să schimbe oamenii mai mult decât orice altă persoană din epoca noastră. Cum a reușit? Formula sa a fost genial de simplă. Oamenii veneau adesea la Gandhi să-l întrebe cum ar putea ei să îi schimbe pe ceilalți. Unii ar fi spus probabil: „Sunt de acord cu tine în privința non-violenței, dar alții nu sunt de aceeași părere. Cum să fac să îi schimb?" Iar Gandhi le spunea că nu au cum. Le spunea că nu îi putem schimba pe ceilalți.

„Trebuie să *fiți* schimbarea pe care vreți să o vedeți la ceilalți", spunea Gandhi. În seminariile mele, mă folosesc de acest citat mai mult decât de oricare altul. Sunt întrebat tot timpul: „Cum să fac să îl schimb pe soțul meu?; sau: „Cum să o schimb pe soția mea?"; sau: „Cum să îmi schimb fiul adolescent?"

Oamenii care vin la seminarii motivaționale cad cu totul de acord, la un moment dat, asupra principiilor și ideilor expuse acolo. Apoi, încep să se gândească la cei care *nu* îmbrățișează aceste idei. În momentele în care se pun întrebări, ei întreabă despre acești *bieți oameni*. Cum să *îi* schimbăm? Iar eu îl citez întotdeauna pe Gandhi. *Fiți* schimbarea pe care vreți să o vedeți la ceilalți.

Fiind dumneavoastră înșivă ceea ce vreți ca *ei* să fie, deveniți un exemplu viu. Nimeni nu vrea în realitate să învețe din lecturi și sfaturi. Ci din exemple vii.

Responsabilii de vânzări mă întreabă adesea cum pot determina un anumit comis-voiajor să fie mai motivat în activitatea sa. Le spun că *ei înșiși* trebuie să fie acel comis-voiajor pe care vor să-l vadă. Luați-i cu dumneavoastră pe teren, le spun, și puneți-i să se uite la ce faceți. Nu le spuneți cum să facă, ci oferiți-le inspirația necesară pentru a o face ei înșiși.

Am participat odată la un concert dat de corul clasei a patra, în care se afla fiica mea și care cânta un cântec numit „Să fie pace pe pământ". Versurile cântecului erau așa: „Să fie pace pe pământ, *iar asta să înceapă de la mine...*" M-am încălzit cu totul la auzul acestor cuvinte. Era o expresie extraordinar de frumoasă a ideii că trebuie *să fii schimbarea* pe care o aștepți, o celebrare a responsabilității cum rareori întâlnești în viețile tinerilor din ziua de astăzi.

Ceea ce le *spuneți* oamenilor, de obicei le intră pe o ureche și le iese pe cealaltă. Ceea ce *sunteți* le rămâne în minte și are greutate.

81

Hotărâți-vă viața

Extraordinarul vânzător de mașini Henry Brown mi-a relatat odată o întâmplare despre fiul său, luptător în echipa liceului. Băiatul său obținuse numai rezultate mediocre ca luptător în acel an și, stând de vorbă cu el, Henry a aflat și de ce.

Băiatul lui Henry aborda fiecare meci mai mult decât pregătit să *contracareze* orice încercare a adversarului său.

Însă oricât era de bun fiul lui Henry la a contracara diverse mișcări și procedee, a contracara rămânea o atitudine reactivă, așa că tempoul luptei era întotdeauna dictat de către adversarul său. În cele din urmă, Henry i-a sugerat fiului său să încerce să abordeze un meci cu propriul său *plan de atac*, o serie de mișcări pe care să le inițieze *el*, indiferent de ce făcea adversarul său.

Băiatul a acceptat, iar rezultatele au fost remarcabile. A început să câștige meci după meci și să elimine adversar după adversar.

Scopul tânărului luptător fusese dintotdeauna acela de a câștiga. Nu avea nici o problemă cu stabilirea scopului. Dar mai avea nevoie de un plan de acțiune. În sport, ca și în viață, scopurile nu sunt întotdeauna sufi-

ciente. După cum spune Nathaniel Branden, „Un scop lipsit de un plan de acțiune nu înseamnă decât a visa cu ochii deschiși".

Henry Brown a făcut mai mult decât să îi ofere fiului său acel sfat la modul strict teoretic. Reprezentanța sa Chevrolet, Brown & Brown, fusese de multe ori reprezentanța numărul unu pe țară pentru că el își planifica performanța anuală a companiei în același fel în care și-a sfătuit fiul.

În fiecare an, îi spune directorului său general să îmi trimită o înregistrare detaliată ce conține planul de acțiune al reprezentanței pe anul următor. Sunt incluse acolo profiturile planificate ale tuturor departamentelor, până la ultimul cent. Această planificare agresivă îi permite lui Brown să facă astfel încât *piața* să fie cea care îi răspunde. Odată, când l-am întrebat cum a reușit să treacă reprezentanța sa peste un an de recesiune în domeniul vânzării de automobile, el mi-a răspuns: „Am hotărât să nu participăm la această recesiune".

Înainte de a vă lansa într-o aventură, acordați-vă timp pentru planificare. Întocmiți-vă propriul plan de bătaie. Nu vă mulțumiți doar să contracarați mișcările adversarului dumneavoastră. Lăsați viața să *vă* răspundă. Dacă veți face primul toate mișcările, veți fi surprinși de câte ori veți învinge viața.

82

Luați un „nu" ca pe o întrebare

Nu acceptați un *nu* ca răspuns. Luați-l ca pe o întrebare. Faceți în așa fel încât cuvântul „nu" să se traducă prin următoarea întrebare: „Nu poți fi mai creativ decât atât?"

La seminariile mele, lucrez cu mulți comis-voiajori, iar unul dintre cele mai solicitate subiecte de discuție este „abordarea rece și respingerea". Una dintre cele mai mari probleme cu care se confruntă comis-voiajorii și oamenii de pretutideni este semnificația *pe care ei o acordă* răspunsului „nu". Pentru mulți oameni, „nu" este o respingere personală, absolută și devastatoare. Dar „nu" poate însemna orice.

Când am absolvit facultatea cu o licență în limba engleză, companiile nu s-au înghesuit să mă angajeze. Cei mai mulți oameni vorbesc deja engleza. Așa că am hotărât să încerc să obțin o slujbă ca jurnalist sportiv la cotidianul de seară din Tucson, Arizona, *The Tucson Citizen*. Fusesem timp de patru ani în armată și nu mai scrisesem nimic despre sport din liceu.

Când am cerut această slujbă, mi s-a spus că principala problemă în privința mea era aceea că nu mai

scrisesem niciodată în mod profesionist despre sport. Era vorba de acea situație tipică în care o companie nu poate să te angajeze pentru că nu ai nici un fel de experiență, însă cum să capeți experiență dacă nimeni nu te angajează?

Primul impuls a fost să iau acel „nu" ca fiind răspunsul lor final. La urma urmei, așa îmi și spuseseră. Însă în cele din urmă am decis ca „nu" să însemne: „Nu poți fi mai creativ decât atât?"

Așa că m-am dus acasă pentru a-mi pregăti următoarea mutare. Motivul pentru care nu mă angajau era acela că nu aveam experiență. Când i-am întrebat ce importanță are asta, ei mi-au zâmbit și mi-au spus: „Nu putem ști sigur dacă poți sau nu să scrii despre sport. Faptul că ai absolvit Engleza nu e suficient".

Atunci mi-a căzut fisa. Problema nu era de fapt lipsa mea de experiență, ci *lipsa lor de cunoaștere*. Nu știau dacă pot sau nu să scriu destul de bine. Așa că am decis să le rezolv chiar eu această problemă. Am început să le scriu scrisori. Știam că aveau să intervieveze încă patru oameni pentru acest post și că urmau să se decidă în interval de o lună. În fiecare zi, scriam o scrisoare redactorului sportiv, regretatul Regis McAuley (câștigătorul a numeroase premii în domeniu, care își construise reputația în Cleveland, înainte de a veni în Tucson).

Scrisorile mele erau lungi și expresive. Le-am făcut cât de creative și de inteligente am putut, comentând știrile sportive ale zilei și spunându-le cât de potrivit mi se părea mie că sunt pentru a face parte din echipa lor.

După o lună, domnul McAuley m-a sunat și mi-a spus că s-au oprit asupra a doi candidați și că eu eram unul dintre ei. Puteam să vin pentru un interviu final? Eram atât de emoționat că aproape am înghițit telefonul.

Când interviul meu a ajuns la sfârșit (am intrat al doilea), McAuley mi-a pus o ultimă întrebare.

„Dă-mi voie să te întreb, Steve, a spus el, Dacă te angajăm, promiți să nu ne mai trimiți acele scrisori interminabile?"

Am spus că voi înceta, apoi el a râs și mi-a zis: „Atunci ești angajat. Începi de luni".

Mai târziu, McAuley mi-a spus că scrisorile acelea au fost decisive.

„În primul rând, au demonstrat că poți să scrii, a spus el. Iar în al doilea rând, mi-au dovedit că îți dorești postul mai mult decât celălalt candidat."

Atunci când cereți ceva în viața dumneavoastră profesională și sunteți refuzați, imaginați-vă că acel *nu* pe care îl primiți înseamnă de fapt o întrebare: „Nu poți fi mai creativ decât atât?" Nu acceptați niciodată că *nu* înseamnă nu și atât. Faceți în așa fel încât respingerea să vă motiveze să deveniți și mai creativi.

83

Mergeți pe un drum care duce undeva

Energia vine din hotărâre. Dacă emisfera stângă a creierului îi spune celei drepte că a apărut o criză, emisfera dreaptă vă va furniza energie, la un nivel uneori supraauman.

De aceea există o diferență atât de mare între oamenii care toată ziua își propun și realizează scopuri și cei care se ocupă cu ceea ce le iese în cale sau cu ceea ce au chef în acel moment. Pentru primii, există un supliment de hotărâre. Pentru ceilalți, există doar plicitiseală și confuzie, cei mai mari risipitori de energie.

A ști ce ai de făcut, și de ce, îți dă energie și te motivează. A nu ști îți consumă toată energia și motivația.

Cu toții am auzit povești despre mama care, văzând că fiul ei este strivit, a ridicat un obiect fantastic de greu, cum ar fi o mașină, astfel încât copilul să poată fi eliberat. Când a fost rugată să repete această performanță supraumană, bineînțeles că nu a mai reușit.

Faptul de a fi părinte unic m-a pus direct în contact cu dramatica legătură dintre hotărâre și energie. De exemplu, dacă gătesc și remarc cu coada ochiului că ies

flăcări din bucătărie, este uimitor cât de repede ajung din sufragerie în bucătărie. Crizele creează întotdeauna o hotărâre instantanee, care la rândul ei creează energie spontană.

Ideea că „el nu e greu, e fratele meu" este bazată pe hotărâre. Atunci când hotărârea este mare, așa sunt și energia și puterea noastră.

„Dar eu nu știu care e hotărârea mea", îmi spun o mulțime de oameni, ca și cum cineva a uitat să le spună despre ce este vorba. Acei oameni s-ar putea să aștepte o viață să li se spună cum să trăiască și pentru ce să trăiască.

Pot exista doar două motive pentru care nu îți cunoști scopul: 1) nu stai de vorbă cu tine însuți; 2) nu știi de unde vine hotărârea (îți inchipui că vine din afară și nu din interiorul tău).

Oamenii hotărâți știu cum să coboare adânc în propriul lor spirit și să stea de vorbă cu ei înșiși despre rațiunea existenței lor și despre ceea ce vor să facă cu darul vieții.

„Doar ființele umane au ajuns să nu mai știe pentru ce trăiesc, spunea șamanul Lakota Cerb-Șchiop. Nu își folosesc mintea și au uitat cunoașterea secretă a trupurilor lor, a simțurilor, a visurilor lor."

Cerb-Șchiop nu este deloc optimist în privința viitorului celor care trăiesc fără să aibă un scop în viață.

„Ei nu se folosesc de cunoașterea pe care spiritul a pus-o în fiecare dintre ei, spune el. Nici măcar nu sunt conștienți de asta, așa că rătăcesc orbește pe drumul spre nicăieri, un drum bătătorit, pe care chiar ei l-au construit și l-au netezit ca să ajungă mai repede la prăpastia pe care o vor găsi la sfârșit, așteptând să-i înghită. Acest drum este o autostradă rapidă, confortabilă,

dar știu unde duce. Am văzut. Am fost acolo în viziunea mea și mă face să mă cutremur când mă gândesc."

Hotărârea poate fi construită, întărită și poate deveni de la zi la zi tot mai inspirată. Suntem cu totul responsabili pentru simțul hotărârii din noi. Putem plonja în interiorul spiritului nostru și putem să o creăm sau nu. Energia cu care trăim depinde în totalitate de cât de multă hotărâre vrem să creăm.

84

Treceți repede peste știri

Am auzit pentru prima dată fraza „treci repede peste știri" de la doctorul Andrew Weil, care scrie despre medicina naturistă și despre vindecări spontane. Weil ne recomandă să trecem repede peste știri, pentru că el consideră că aceasta produce un efect curativ asupra sistemului uman. Pentru el, este vorba de o problemă de sănătate.

Recomandările mele în această privință au de a face cu psihologia automotivației. Dacă lăsați să se scurgă o vreme fără să ascultați sau să citiți știri, veți constata o revigorare a optimismului.

„Dar n-ar trebui să fiu în permanență informat? mă întreabă oamenii. Oare nu sunt un prost cetățean dacă nu sunt la curent cu ceea ce se întâmplă în comunitatea mea? N-ar trebui, deci, să mă uit la știri?"

Ca răspuns la această întrebare, fac o precizare care s-ar putea să vă surprindă: știrile nu mai sunt știri.

Odată, Walter Cronkite își încheia emisiunea spunând: „Și așa stau lucrurile". Și aveam încredere în el că are dreptate. Astăzi, lucrurile sunt diferite. Criteriul principal după care sunt judecate știrile este puterea lor de

a șoca și nu mai există deosebiri prea pronunțate între știrile de seară și cele mai grosiere tabloide. Este la fel de probabil că Tom Brokaw își va începe programul cu o știre despre o femeie care i-a retezat soțului ei părțile intime pe cât este de probabil ca *The National Enquirer* să facă același lucru.

Astăzi, scopul crainicilor de știri este de a stimula emoțiile noastre în cât mai multe feluri. În fiecare seară vedem suferința umană. Dacă mai există și vreo știre politică, puteți fi siguri că va fi vorba despre doi oponenți care se atacă reciproc în cele mai abjecte moduri.

Scopul știrilor din ziua de astăzi este stimularea. Crearea unui *montagne-russe* emoțional. Un program este „bun" dacă a reușit să ne înfurie, să ne întristeze și să ne amuze.

Oare mai e de mirare că programându-ne gândirea conform acestui bombardament mediatic sfârșim prin a ne pierde motivarea? E greu de înțeles că atitudinea noastră optimistă se clatină?

A trece repede peste știri este o cură revitalizantă. Puteți încerca o zi pe săptămână, pentru început, iar apoi vă întoarceți la tabloide, dacă trebuie. Odată ce ați început să săriți peste știri, veți constata că starea de spirit vi se îmbunătățește.

„Dar cum rămâne cu nevoia de a fi informați?" veți întreba dumneavoastră. Există numeroase modalități de a te informa în mod eficient. Pe Internet puteți găsi site-uri minunate, care ne îndeamnă să gândim cu adevărat. De fapt, este mult mai bine să fiți informați din punct de vedere intelectual decât să fiți informați la nivel emoțional. Există reviste săptămânale și lunare, ca și publicații virtuale, care ne informează cu mare competență și ne oferă o perspectivă calmă, reflexivă și deschisă asupra știrilor.

Începeți de astăzi să săriți peste știri. La început, câte puțin, apoi extindeți perioadele de timp în mod progresiv. Când vă întoarceți la știri, fiți conștienți de ceea ce încearcă să producă în dumneavoastră acea emisiune. N-o asimilați pasiv, ca și cum ceea ce vedeți este cu adevărat „ceea ce este". Căci nu e. Nu vă vor spune câte mii de avioane au aterizat astăzi în deplină siguranță.

85

Înlocuiți grijile cu acțiunea

Nu vă faceți griji. Sau, mai degrabă, nu vă faceți doar griji. Preschimbați grijile în acțiuni. Atunci când vă îngrijorați pentru ceva, puneți-vă următoarea întrebare: „Ce pot face acum în privința asta?"

Apoi faceți ceva. Orice. Cât de puțin.

Mi-am petrecut o mare parte din viață punându-mi o întrebare greșită atunci când îmi făceam griji pentru ceva. Mă întrebam: „Cum ar trebui să tratez asta?" Am descoperit în cele din urmă că eram mai fericit atunci când întrebam: „Ce pot să fac în privința asta?"

Dacă îmi fac griji în privința discuției de aseară cu soția și în legătură cu cât de nedrept am fost când i-am spus un anumit lucru, mă pot întreba: „Ce pot face acum în privința asta?"

Aducând întrebarea pe terenul *acțiunii*, îmi apar o mulțime de posibilități: 1) aș putea să-i trimit flori; 2) aș putea să o sun și să-i spun că nu mă gândesc decât la discuția de aseară; 3) aș putea să-i las undeva un bilet drăguț; 4) aș putea să mă duc la ea și să punem lucrurile la punct. Toate aceste posibilități înseamnă acțiune, iar atunci când acționez, grijile dispar.

Auzim adesea fraza „m-am îngrijorat de moarte". Însă această frază nu reflectă în mod fidel ceea ce se întâmplă cu adevărat atunci când ne îngrijorăm. Ar fi minunat dacă am *putea* să ne îngrijorăm până la moarte din pricina a ceva. Căci odată ce chestiunea respectivă ar muri, am termina-o cu ea.

Însă atunci când ne îngrijorăm, nu ne îngrijorăm de moarte, ci de *viață*. Grijile noastre fac ca problema să capete amploare. Și, de cele mai multe ori, grijile noastre se transformă într-o formă grotescă de viață, un soi de monstru al lui Frankenstein care ne înspăimântă fără nici un motiv.

Am pus odată la punct un sistem de acțiune care să-mi dea peste cap toate obișnuințele în privința faptului de a mă îngrijora. Am notat pe o listă cinci lucruri în privința cărora îmi făceam griji. Cred că patru dintre ele erau probleme de serviciu, iar al cincilea se referea la problemele pe care le avea fiul meu cu unul dintre profesorii săi. M-am decis apoi să acord *cinci minute* fiecărei probleme făcând ceva, orice. Hotărând asta, știam că mă angajez la 25 de minute de activitate. Nu mai mult. Așa că nu părea ceva epuizant.

Apoi, am transformat totul într-un joc. La problema numărul unu, termenul de predare a unui manual pentru un curs nou la seminar, am scris cinci minute. Poate că am terminat doar primele două pagini, dar m-am simțit minunat. În sfârșit mă apucasem de el.

Apoi, la chestiunea numărul doi, o întâlnire pe care trebuia să o am cu un client, unde urma să discutăm niște probleme spinoase în privința contractului, am sunat la el la birou, am stabilit data întâlnirii și mi-am notat-o în agendă. Încă o dată m-am simțit bine.

În cazul celei de-a treia îngrijorări, un morman de corespondență la care trebuia să răspund, mi-am acordat

cinci minute să o sortez și să o pun într-un plic separat de restul hârtiilor de pe biroul meu. Am simțit din nou satisfacție. A patra problemă era o deplasare pentru care trebuia să îmi găsesc timp. N-am avut nevoie de mai mult de cinci minute ca să mă uit în calendar și să-i trimit un mesaj agentului meu cerându-i prin fax variantele de călătorie.

În cele din urmă, în problema fiului meu, am scos o foaie de hârtie și i-am scris o scurtă scrisoare profesorului respectiv, în care îmi exprimam îngrijorarea pentru fiul meu, sprijinul meu față de eforturile sale și dorința de a stabili cât mai repede o întâlnire, astfel încât toți trei să putem sta de vorbă și să ajungem la o înțelegere.

Toate astea au durat 25 de minute. Iar cele cinci lucruri care mă îngrijoraseră cel mai tare nu mai reprezentau acum o problemă. Puteam reveni oricând la ele pentru a completa ce mai era de făcut.

Dacă vă îngrijorează ceva, *acționați* întotdeauna. Nu e vorba neapărat de o acțiune miraculoasă care va face problema să dispară. E suficient să începeți cu o acțiune cât de măruntă. Efectul pozitiv asupra dumneavoastră va fi enorm.

O prietenă de-a mea își făcea griji în legătură cu pisica ei, care prezenta simptome de boală, însă nu părea să fie ceva atât de grav încât s-o ducă la veterinar. Și ea era de părere că simptomele erau atât de vagi încât cu greu ar fi putut fi descrise unui veterinar, însă, cu toate astea, continua să își facă griji. A adus vorba despre asta de două sau trei ori, până când, în cele din urmă, i-am spus: „Trebuie să faci ceva".

„Tocmai asta e problema, nu e nimic de făcut", mi-a spus ea.

„Trebuie să treci într-un fel la acțiune, i-am răspuns. Sună-l pe veterinar și stai de vorbă cu el."

„N-ar avea nici un rost, pentru că veterinarul n-ar înțelege nimic din ce i-aș spune eu și cel mai probabil mi-ar propune să o duc la el, iar eu știu că nu e chiar atât de grav", a spus ea.

„Da, înțeleg, am continuat eu. Însă chestia asta trebuie să o faci pentru *tine*, nu pentru pisică sau pentru veterinar. Nefăcând nimic, vei continua să fii îngrijorată."

„OK, a spus ea. Înțeleg ce vrei să spui."

Când l-a sunat pe veterinar, spre surpriza ei, a constatat că acesta a putut să își dea seama din spusele ei ce era în neregulă cu pisica. I-a recomandat să vină cu pisica, iar dacă era vorba de ceea ce prespunea el, i-ar fi putut da ceva care să rezolve totul pe loc.

Indiferent ce anume vă îngrijorează, trebuie să acționați și nu doar să vă gândiți la asta. Nu vă speriați de acțiune; puteți face lucruri oricât de mici și oricât de încet, important este să faceți ceva. Chiar și acțiunile minore sunt capabile să vă alunge temerile. Temerile nu prea sunt în stare să coexiste cu acțiunea. Acolo unde este acțiune, nu există teamă. Acolo unde este teamă, nu există acțiune.

Data viitoare când veți fi îngrijorați, întrebați-vă: „Ce pot face acum, pe loc?" Apoi acționați. Amintiți-vă că nu trebuie să întrebați: „Ce aș putea să fac astfel încât acest lucru să dispară?" Această întrebare nu vă determină câtuși de puțin să acționați.

A acționa asupra grijilor dumneavoastră vă eliberează și vă puteți ocupa și de alte lucruri. Îndepărtează teama și nesiguranța din viața dumneavoastră și vă redă controlul asupra a ceea ce vreți să fiți. Orice ar fi, acționați.